



ANNEE 2005

THESE : 2005 – TOU 3 – 4120

L'ACTIVITÉ NOUVEAUX ANIMAUX DE COMPAGNIE ET SES PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION DANS LES CLINIQUES VÉTÉRINAIRES FRANÇAISES : RÉSULTATS D'UNE ENQUÊTE EN HAUTE-GARONNE

THESE
pour obtenir le grade de
DOCTEUR VÉTÉRINAIRE

DIPLOME D'ÉTAT

*présentée et soutenue publiquement en 2005
devant l'Université Paul-Sabatier de Toulouse*

par

Samantha, Patricia FARJOU
Née, le 10 juillet 1980 à BRON (Rhône)

Directeur de thèse : Monsieur le Docteur Pierre SANS

JURY

PRESIDENT :
M. Jean-Paul SEGUELA

Professeur à l'Université Paul-Sabatier de TOULOUSE

ASSEESSEUR :
M. Pierre SANS
M. Jacques DUCOS de LAHITTE

Maître de Conférences à l'Ecole Nationale Vétérinaire de TOULOUSE
Professeur à l'Ecole Nationale Vétérinaire de TOULOUSE

Nom : Farjou

Prénom : Samantha

Titre : L'activité Nouveaux Animaux de Compagnie (NAC) et ses perspectives d'évolution dans les cliniques vétérinaires françaises : Résultats d'une enquête en Haute-Garonne.

Résumé : Le nombre de Nouveaux Animaux de Compagnie (ou NAC) rencontrés en consultation dans les cabinets vétérinaires ne cesse d'augmenter. Il semble important d'analyser la concordance entre le service fourni actuellement par les vétérinaires et la demande générée par les propriétaires de ce type d'animaux. Deux enquêtes quantitatives ont permis de caractériser les inadéquations présentes : la première a été menée auprès de 105 cliniques vétérinaires de Haute- Garonne et la seconde auprès de 216 propriétaires de NAC. En s'appuyant sur les résultats obtenus, différentes stratégies pouvant permettre de développer cette activité dans une clinique vétérinaire sont exposées.

Mots-clés :

NAC
ENQUETE
MARCHE
VETERINAIRE PRATICIEN
HAUTE-GARONNE

English title : Activities of exotic animals and perspectives on the evolution of French veterinary surgeries : a study based on research results in Haute-Garonne.

Abstract : Exotic animals' owners consult more and more veterinary surgeons about their pets' health. It seems to be important to know what sorts of services are offered by French veterinary surgeries and what the owners would like for their pets. Two studies found real inadequacy: the first was done with 105 veterinary surgeries in Haute-Garonne and the second with 216 exotic animals' owners. Using results of the both, different strategies to develop this activity in a veterinary surgery are exposed.

Key words:

EXOTIC ANIMALS
STUDY
MARKET
VETERINARY SURGEON
HAUTE-GARONNE

MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE LA PECHE
ECOLE NATIONALE VETERINAIRE DE TOULOUSE

Directeur	: M.	P. DESNOYERS
Directeurs honoraires.....	: M.	R. FLORIO
	M.	J. FERNEY
	M.	G. VAN HAVERBEKE
Professeurs honoraires.....	: M.	A. BRIZARD
	M.	L. FALIU
	M.	C. LABIE
	M.	C. PAVAU
	M.	F. LESCURE
	M.	A. RICO
	M.	A. CAZIEUX
	Mme	V. BURGAT
	M.	D. GRIESS
	M.	J. CHANTAL
	M.	J.-F. GUELF
	M.	M. ECKHOUTTE

PROFESSEURS CLASSE EXCEPTIONNELLE

- M. **CABANIE Paul**, *Histologie, Anatomie pathologique*
M. **DARRE Roland**, *Productions animales*
M. **DORCHIES Philippe**, *Parasitologie et Maladies Parasitaires*
M. **TOUTAIN Pierre-Louis**, *Physiologie et Thérapeutique*

PROFESSEURS 1^{ère} CLASSE

- M. **AUTEFAGE André**, *Pathologie chirurgicale*
M. **BODIN ROZAT DE MANDRES NEGRE Guy**, *Pathologie générale, Microbiologie, Immunologie*
M. **BRAUN Jean-Pierre**, *Physique et Chimie biologiques et médicales*
M. **DELVERDIER Maxence**, *Histologie, Anatomie pathologique*
M. **EUZEBY Jean**, *Pathologie générale, Microbiologie, Immunologie*
M. **FRANC Michel**, *Parasitologie et Maladies Parasitaires*
M. **MARTINEAU Guy-Pierre**, *Pathologie médicale du Bétail et des Animaux de basse-cour*
M. **MILON Alain**, *Pathologie générale, Microbiologie, Immunologie*
M. **PETIT Claude**, *Pharmacie et Toxicologie*
M. **REGNIER Alain**, *Physiopathologie oculaire*
M. **SAUTET Jean**, *Anatomie*
M. **SCHELCHER François**, *Pathologie médicale du Bétail et des Animaux de basse-cour*

PROFESSEURS 2^e CLASSE

- Mme **BENARD Geneviève**, *Hygiène et Industrie des Denrées Alimentaires d'Origine Animale*
M. **BERTHELOT Xavier**, *Pathologie de la Reproduction*
M. **CONCORDET Didier**, *Mathématiques, Statistiques, Modélisation*
M. **CORPET Denis**, *Science de l'Aliment et Technologies dans les industries agro-alimentaires*
M. **DUCOS Alain**, *Zootéchnie*
M. **DUCOS DE LAHITTE Jacques**, *Parasitologie et Maladies parasitaires*
M. **ENJALBERT Francis**, *Alimentation*
M. **GUERRE Philippe**, *Pharmacie et Toxicologie*
Mme **KOLF-CLAUW Martine**, *Pharmacie -Toxicologie*
M. **LEFEBVRE Hervé**, *Physiologie et Thérapeutique*
M. **LIGNEREUX Yves**, *Anatomie*
M. **PICAVET Dominique**, *Pathologie infectieuse*

PROFESSEUR ASSOCIE

- M. **HENROTEAUX Marc**, *Médecine des carnivores*

INGENIEUR DE RECHERCHES

- M. **TAMZALI Youssef**, *Responsable Clinique équine*

PROFESSEURS CERTIFIES DE L'ENSEIGNEMENT AGRICOLE

- Mme **MICHAUD Françoise**, *Professeur d'Anglais*
M. **SEVERAC Benoît**, *Professeur d'Anglais*

MAÎTRE DE CONFERENCES HORS CLASSE

M. JOUGLAR Jean-Yves, *Pathologie médicale du Bétail et des Animaux de basse-cour*

MAÎTRE DE CONFERENCES CLASSE NORMALE

M. ASIMUS Erik, *Pathologie chirurgicale*
M. BAILLY Jean-Denis, *Hygiène et Industrie des Denrées Alimentaires d'Origine Animale*
M. BERGONIER Dominique, *Pathologie de la Reproduction*
M. BERTAGNOLI Stéphane, *Pathologie infectieuse*
Mme BOUCRAUT-BARALON Corine, *Pathologie infectieuse*
Mlle BOULLIER Séverine, *Immunologie générale et médicale*
Mme BOURGES-ABELLA Nathalie, *Histologie, Anatomie pathologique*
M. BOUSQUET-MELOU Alain, *Physiologie et Thérapeutique*
Mme BRET-BENNIS Lydie, *Physique et Chimie biologiques et médicales*
M. BRUGERE Hubert, *Hygiène et Industrie des Denrées Alimentaires d'Origine Animale*
Mlle CADIERGUES Marie-Christine, *Dermatologie*
Mme CAMUS-BOUCLAINVILLE Christelle, *Biologie cellulaire et moléculaire*
Mme COLLARD-MEYNAUD Patricia, *Pathologie chirurgicale*
Mlle DIQUELOU Armelle, *Pathologie médicale des Equidés et des Carnivores*
M. DOSSIN Olivier, *Pathologie médicale des Equidés et des Carnivores*
M. FOUCRAS Gilles, *Pathologie du bétail*
Mme GAYRARD-TROY Véronique, *Physiologie de la Reproduction, Endocrinologie*
M. GUERIN Jean-Luc, *Productions animales*
Mme HAGEN-PICARD Nicole, *Pathologie de la Reproduction*
M. JACQUIET Philippe, *Parasitologie et Maladies Parasitaires*
M. JAEG Jean-Philippe, *Pharmacie et Toxicologie*
M. LYAZRHI Faouzi, *Statistiques biologiques et Mathématiques*
M. MARENDI Marc, *Pathologie de la reproduction*
M. MATHON Didier, *Pathologie chirurgicale*
Mme MESSUD-PETIT Frédérique, *Pathologie infectieuse*
M. MEYER Gilles, *Pathologie des ruminants*
M. MONNEREAU Laurent, *Anatomie, Embryologie*
Mme PRIYMENKO Nathalie, *Alimentation*
Mme RAYMOND-LETRON Isabelle, *Anatomie pathologique*
M. SANS Pierre, *Productions animales*
Mlle TRUMEL Catherine, *Pathologie médicale des Equidés et Carnivores*
M. VERWAERDE Patrick, *Anesthésie, Réanimation*

MAÎTRE DE CONFERENCES CONTRACTUELS

M. CASSARD Hervé, *Pathologie du bétail*
N. DESMAIZIERES Louis-Marie, *Clinique équine*
M. LEON Olivier, *Elevage et santé en productions avicoles et porcines*

MAÎTRE DE CONFERENCES ASSOCIE

M. REYNOLDS Brice, *Pathologie médicale des Equidés et Carnivores*

ASSISTANTS D'ENSEIGNEMENT ET DE RECHERCHE CONTRACTUELS

M. CORBIERE Fabien, *Pathologie des ruminants*
Mlle LACROUX Caroline, *Anatomie pathologique des animaux de rente*
Mme MEYNADIER-TROEGELER Annabelle, *Alimentation*
M. MOGICATO Giovanni, *Anatomie, Imagerie médicale*
Mlle PALIERNE Sophie, *Chirurgie des animaux de compagnie*

A mes parents, pour m'avoir permis de réaliser ce que je désirais.
Merci pour tout votre amour.

A Bartek, pour m'avoir accompagnée et soutenue durant toutes ces années.
Que notre bonheur ne cesse de grandir chaque jour.

A Vasco, Sheba et Lana pour m'avoir donné envie de faire ce métier fabuleux.

A toute ma famille

A mes amis

A notre Président de thèse

Monsieur le Professeur Jean-Paul Seguela
Professeur des Universités
Praticien hospitalier
Parasitologie-Mycologie
Qui nous a fait l'honneur de présider notre jury de thèse.
Hommages respectueux.

A notre jury de thèse

Monsieur le Docteur Pierre Sans
Maître de conférences à l'Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse
Productions animales
Qui nous a guidés et aidés dans l'élaboration de ce travail.
Sincères remerciements.

Monsieur le Professeur Jacques Ducos de Lahitte
Professeur à l'Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse
Parasitologie et maladies parasitaires
Qui nous a fait le plaisir de participer à notre jury de thèse.
Sincères remerciements.

Nous remercions également

Claude Labourel et Virginie Woussen qui ont rendu ce travail possible et utile.

Caroline Faure et Marc Dhumeaux, pour leur participation et leur implication dans l'élaboration de ce travail.

Tous les vétérinaires ayant répondu aux questionnaires.

Tous les propriétaires ayant répondu aux questionnaires.

Tous ceux qui m'ont aidée d'une façon ou d'une autre à réaliser ce travail.

Table des matières

Introduction	19
Première partie : Etude du marché des NAC	21
<i>I- Essai de définition du terme NAC</i>	22
A- De l'animal domestique à l'animal de compagnie	22
B- Rôles de l'animal de compagnie	23
C- Définition du Nouvel Animal de Compagnie	24
<i>II- Description du marché actuel</i>	24
A- Le marché français	24
1/ Contexte général : Le marché de l'animal de compagnie	24
2/ Le marché du Nouvel Animal de Compagnie	27
a) Les petits mammifères	27
b) Les oiseaux	28
c) Les reptiles et les amphibiens	29
d) Les invertébrés	29
e) Les poissons	29
B- Le marché européen	31
C- Le marché aux Etats-Unis	32
D- Conclusion	32
<i>III- Place du vétérinaire sur le marché français</i>	33
A- Place du circuit vétérinaire dans le domaine des NAC	33
B- La formation actuelle du vétérinaire	35
C- Les vétérinaires acceptant des cas référés NAC	36
<i>IV- Conclusion</i>	38
Deuxième partie : Enquête auprès des vétérinaires	39
<i>I- L'étude qualitative</i>	40
A- Construction de l'échantillon	40
B- Elaboration du questionnaire	40
C- Administration du questionnaire	41
D- Dépouillement des questionnaires et analyse des réponses	41
1/ Espèces citées parmi les NAC	42
2/ Différences ressenties entre vétérinaire « spécialisé » et vétérinaire « classique »	42
3/ Origine de la motivation pour accepter de tels animaux	42
4/ Aspects négatifs et positifs de cette activité	42
5/ Caractéristiques de la clientèle selon les vétérinaires	43
6/ Formation et investissement dans cette activité	43
7/ Evolution prévisible de cette activité	43

E- Conclusion	44
II- Etude quantitative auprès de 105 cliniques vétérinaires de Haute-Garonne	45
A- Méthode	45
1/ Construction de l'échantillon	45
2/ Choix du mode d'administration	45
3/ Rédaction du questionnaire	45
a) Structure du questionnaire	45
b) Types de questions	46
c) Rédaction des questions	46
4/ Administration du questionnaire	47
5/ Réponses	47
B- Analyse descriptive des résultats	48
1/ Résultats	48
a) Description de l'échantillon : le vétérinaire et sa clinique	48
b) Place des consultations dédiées aux NAC	50
c) La clientèle des propriétaires de NAC	55
d) L'importance de l'activité NAC	56
2/ Analyse qualitative	57
a) Croisement avec la variable « investissement »	57
α) Le nombre de vétérinaires dans la clinique	57
β) Le nombre d'aides dans la clinique	57
χ) Le nombre de clients de la clinique	57
δ) La part d'activité, en temps, consacrée aux NAC	57
ε) Le nombre de consultations NAC par semaine	58
φ) Le tarif pratiqué	58
b) Croisement avec la variable « nombre de NAC vus par semaine »	58
α) La formation initiale	58
β) La formation continue	58
χ) Le tarif pratiqué	58
δ) La recherche de fidélisation de la clientèle	59
c) Croisement avec la variable « compétence en matière de NAC »	59
α) La formation initiale	59
β) La formation continue	59
χ) Le tarif pratiqué	59
δ) L'année de sortie de l'école	59
C- Synthèse	60
D- Limites	61
Troisième partie : Enquête auprès des propriétaires de NAC	63
I- L'étude qualitative	64
A- Construction de l'échantillon	64
B- Elaboration du questionnaire	65
C- Administration du questionnaire	66
D- Analyse des réponses	66
1/ Espèces citées parmi les NAC	66

2/ Profil type des propriétaires de NAC	66
3/ Réponses des propriétaires de petits mammifères	67
a) Relation entre les propriétaires et leur petit mammifère	67
b) Dépenses et soins apportés	67
c) Evolution prévisible du NAC en France	68
4/ Réponses des propriétaires d'oiseaux	68
a) Relation entre les propriétaires et leur oiseau	68
b) Dépenses et soins apportés	68
c) Evolution prévisible du NAC en France	68
5/ Réponses des propriétaires de reptiles	69
a) Relation entre les propriétaires et leur reptile	69
b) Dépenses et soins apportés	69
c) Evolution prévisible du NAC en France	69
E- Conclusion	70
<i>II- Etude quantitative auprès de 216 propriétaires de NAC</i>	<i>71</i>
A- Méthode	71
1/ Construction de l'échantillon	71
2/ Choix du mode d'administration	71
a) Différents modes d'administration envisageables	71
b) Comparaison des différents modes d'administration	72
3/ Rédaction du questionnaire	72
a) Structure du questionnaire	72
b) Types de questions	73
c) Rédaction des questions	73
4/ Administration du questionnaire	73
a) Pré-test	73
b) Par Internet	73
c) Par téléphone	74
d) Par connaissances personnelles	74
e) Par contact direct	74
5/ Réponses	74
B- Dépouillement des questionnaires et présentation des résultats	77
1/ Les petits mammifères	77
a) Le propriétaire et son petit mammifère	77
b) Le petit mammifère au quotidien	83
c) Le propriétaire de petits mammifères	86
2/ Les oiseaux	88
a) Le propriétaire et son oiseau	88
b) L'oiseau au quotidien	93
c) Le propriétaire d'oiseaux	97
3/ Les reptiles	98
a) Le propriétaire et son reptile	98
b) Le reptile au quotidien	103
c) Le propriétaire de reptile	106
4/ Les poissons d'agrément	108
a) Le propriétaire et son poisson	108
b) Le poisson au quotidien	113
c) Le propriétaire de poissons	116

5/ Autres NAC	117
a) Le propriétaire et son NAC	117
b) Le NAC au quotidien	119
c) Le propriétaire de NAC	120
C- Elément d'interprétation des résultats	121
1/ Croisement avec le sexe	121
2/ Croisement avec l'âge	122
3/ Croisement avec les rapports entretenus avec le NAC	123
4/ Croisements divers	123
D- Synthèse	125
1/ La possession d'un NAC	125
2/ Intérêts et désavantages du NAC	125
3/ Les connaissances des propriétaires	126
4/ Les achats destinés aux NAC	126
5/ Les NAC et le vétérinaire	127
6/ Profils types des possesseurs de NAC	128
E- Limites	128
F- Conclusion	129
Quatrième partie : Stratégie d'adaptation du vétérinaire à la clientèle et au marché du NAC	131
<i>I- Les connaissances et les outils indispensables</i>	<i>132</i>
A- La législation	132
1/ La législation internationale	132
2/ La législation européenne	133
3/ La législation française	134
4/ Conduite pratique à tenir face aux NAC concernés par ces lois	135
B- Les zoonoses	135
1/ Les petits mammifères	136
2/ Les oiseaux	138
3/ Les reptiles	139
4/ Les poissons	140
C- La formation du praticien	141
D- L'équipement minimum	141
E- Faire connaître cette activité	142
F- La vente de produits annexes	142
<i>II- Combien faire payer et comment référer?</i>	<i>143</i>
<i>III- Vers une valorisation du métier de vétérinaire</i>	<i>144</i>
Conclusion	145
Bibliographie	147

Table des annexes

Annexe 1: Les animaux domestiques	151
Annexe 2: Questionnaire qualitatif pour les vétérinaires	153
Annexe 3: Questionnaire quantitatif pour les vétérinaires	154
Annexe 4: Réponses des vétérinaires au questionnaire quantitatif	157
Annexe 5: Tableaux de corrélation des réponses des vétérinaires	162
Annexe 6: Questionnaire qualitatif pour les propriétaires	165
Annexe 7: Questionnaire pour les propriétaires de Nouveaux Animaux de Compagnie (NAC)	167
Annexe 8: Réponses des propriétaires de petits mammifères au questionnaire quantitatif	171
Annexe 9: Réponses des propriétaires d'oiseaux au questionnaire quantitatif	177
Annexe 10: Réponses des propriétaires de reptiles au questionnaire quantitatif	183
Annexe 11: Réponses des propriétaires de poissons au questionnaire quantitatif	189
Annexe 12: Réponses des propriétaires des autres NAC au questionnaire quantitatif	195
Annexe 13: Tableaux de corrélation des réponses des propriétaires	201

Table des illustrations

Tableaux

Tableau 1 : Les animaux de compagnie en Europe (source TMO 2003)	31
Tableau 2 : Les lieux d'achat pour les animaux de compagnie en 2003	33
Tableau 3 : Fréquentation des vétérinaires par les foyers possédant au moins un animal ou équipement	33
Tableau 4 : Modèle de grille d'analyse des réponses	42
Tableau 5 : Intérêts et limites de quelques méthodes d'administration de questionnaires	72
Tableau 6 : Espèces possédées par les propriétaires interrogés	75
Tableau 7 : Répartition des propriétaires possédant des NAC classés dans différentes catégories	76
Tableau 8 : Classement des principaux postes de dépenses	83
Tableau 9 : Classement des principaux postes de dépenses	93
Tableau 10 : Classement des principaux postes de dépenses	103
Tableau 11 : Classement des principaux postes de dépenses	113
Tableau 12 : Corrélations de différentes variables avec le sexe du propriétaire de NAC	121
Tableau 13 : Corrélations de différentes variables avec l'âge	122
Tableau 14 : Corrélations de différentes variables avec les rapports entretenus avec le NAC	123
Tableau 15 : Corrélations de différentes variables avec le fait d'être prêt à consulter un spécialiste et être prêt à faire soigner son animal même si le coût dépasse sa valeur d'achat	123
Tableau 16 : Corrélations de différentes variables avec la fréquence de visites des lieux d'achat	124
Tableau 17 : Corrélations de différentes variables avec le prix de la consultation et la compétence du vétérinaire	124
Tableau 18 : Corrélations de différentes variables avec l'acquisition envisagée d'un animal de la même espèce et le mode d'acquisition du NAC	124
Tableau 19 : Zoonoses transmises par les petits mammifères	136
Tableau 20 : Zoonoses transmises par les oiseaux	138
Tableau 21 : Zoonoses transmises par les reptiles	139
Tableau 22 : Zoonoses transmises par les poissons	140

Graphiques

Graphique 1 : Comparaison des populations d'animaux de compagnie en France estimées par la FACCO/SOFRES et par TMO en 2003	26
Graphique 2 : Comparaison des taux de possession d'animaux de compagnie en France estimés par la FACCO/SOFRES et par TMO en 2003	26
Graphique 3 : Evolution des consultations NAC à l'Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse	35
Graphique 4 : Nombre de vétérinaires acceptant les cas référés dans le domaine des NAC d'après l'annuaire ROY 2003	36
Graphique 5 : Nombre de vétérinaires par clinique	48
Graphique 6 : Année de sortie de l'Ecole Vétérinaire	48
Graphique 7 : Ecole d'origine des vétérinaires interrogés	49
Graphique 8 : Nombre d'aides présentes dans la clinique	49

Graphique 9 : Activité principale de la clinique	50
Graphique 10 : Nombre de consultations par vétérinaire et par jour	50
Graphique 11 : Evaluation des compétences en matière de NAC	51
Graphique 12 : Nombre de consultations NAC par semaine	51
Graphique 13 : Durée des consultations NAC par rapport aux consultations canines	52
Graphique 14 : Tarif pratiqué auprès de la clientèle NAC	52
Graphique 15 : Différents types de NAC rencontrés en consultation	53
Graphique 16 : Distribution des cas référés selon l'espèce ou la pathologie	
Graphique 17 : Différents types de consultations rencontrées	54
Graphique 18 : Pourcentage de vétérinaires ayant suivi une formation spécifique	54
Graphique 19 : Recherche de fidélisation de cette clientèle	55
Graphique 20 : Catégorie d'âge des clients selon les vétérinaires	55
Graphique 21 : Estimation de l'importance de l'activité NAC dans la clinique	56
Graphique 22 : Contribution des différents modes d'administration à l'enquête	75
Graphique 23 : Répartition des petits mammifères possédés par les propriétaires interrogés	77
Graphique 24 : Type de NAC possédé avant le NAC actuel	78
Graphique 25 : Durée de possession de NAC dans un foyer	78
Graphique 26 : Autres types d'animaux possédés par les propriétaires de petits mammifères	79
Graphique 27 : Motivation initiale ayant entraîné l'acquisition d'un NAC	79
Graphique 28 : Avantages liés à la possession de petits mammifères	80
Graphique 29 : Inconvénients liés à la possession de petits mammifères	80
Graphique 30 : Comportement des petits mammifères d'après leurs propriétaires	81
Graphique 31 : Rapports entretenus entre les propriétaires et leur petit mammifère	81
Graphique 32 : Mode d'acquisition des connaissances des propriétaires de petits mammifères au sujet de leur NAC	82
Graphique 33 : Acquisition d'un autre animal envisagée	82
Graphique 34 : Lieux d'achat des produits pour le petit mammifère	83
Graphique 35 : Facteurs influençant le choix du lieu d'achat	84
Graphique 36 : Fréquence des visites des lieux d'achat	84
Graphique 37 : Opinion sur la compétence des vétérinaires en matière de NAC	85
Graphique 38 : Dépense mensuelle pour le NAC	86
Graphique 39 : Age des propriétaires de petits mammifères	86
Graphique 40 : Sexe des propriétaires de petits mammifères	87
Graphique 41 : Répartition des oiseaux possédés par les propriétaires interrogés	88
Graphique 42 : Type de NAC possédé avant le NAC actuel	88
Graphique 43 : Durée de possession de NAC dans un foyer	89
Graphique 44 : Autres types d'animaux possédés par les propriétaires d'oiseaux	89
Graphique 45 : Motivation initiale ayant entraîné l'acquisition d'un oiseau	90
Graphique 46 : Avantages liés à la possession d'oiseaux	90
Graphique 47 : Inconvénients liés à la possession d'oiseaux	91
Graphique 48 : Comportement des oiseaux d'après leurs propriétaires	91
Graphique 49 : Rapports entretenus entre les propriétaires et leur oiseau	92
Graphique 50 : Mode d'acquisition des connaissances des propriétaires d'oiseau au sujet de leur NAC	92
Graphique 51 : Acquisition d'un autre animal envisagée	93
Graphique 52 : Lieux d'achat des produits pour l'oiseau	94
Graphique 53 : Facteurs influençant le choix du lieu d'achat	94
Graphique 54 : Fréquence des visites des lieux d'achat	95

Graphique 55 : Opinion sur la compétence des vétérinaires en matière de NAC	95
Graphique 56 : Dépense mensuelle pour l'oiseau	96
Graphique 57 : Age des propriétaires d'oiseaux	97
Graphique 58 : Sexe des propriétaires d'oiseaux	97
Graphique 59 : Répartition des reptiles possédés par les propriétaires interrogés	98
Graphique 60 : Type de NAC possédé avant le NAC actuel	98
Graphique 61 : Durée de possession de NAC dans un foyer	99
Graphique 62 : Autres types d'animaux possédés par les propriétaires de reptiles	99
Graphique 63 : Motivation initiale ayant entraîné l'acquisition d'un reptile	100
Graphique 64 : Avantages liés à la possession d'un reptile	100
Graphique 65 : Inconvénients liés à la possession d'un reptile	101
Graphique 66 : Comportement des reptiles d'après leurs propriétaires	101
Graphique 67 : Rapports entretenus entre les propriétaires et leur reptile	102
Graphique 68 : Mode d'acquisition des connaissances des propriétaires de reptiles au sujet de leur NAC	102
Graphique 69 : Acquisition d'un autre animal envisagée	103
Graphique 70 : Lieux d'achat des produits pour le reptile	104
Graphique 71 : Facteurs influençant le choix du lieu d'achat	104
Graphique 72 : Fréquence des visites des lieux d'achat	105
Graphique 73 : Opinion sur la compétence des vétérinaires en matière de NAC	105
Graphique 74 : Dépense mensuelle pour le reptile	106
Graphique 75 : Age des propriétaires de reptiles	106
Graphique 76 : Sexe des propriétaires de reptiles	107
Graphique 77 : Type de NAC possédé avant le NAC actuel	108
Graphique 78 : Durée de possession de NAC dans un foyer	108
Graphique 79 : Autres types d'animaux possédés par les propriétaires de poissons	109
Graphique 80 : Motivation initiale ayant entraîné l'acquisition d'un poisson	109
Graphique 81 : Avantages liés à la possession d'un poisson	110
Graphique 82 : Inconvénients liés à la possession d'un poisson	110
Graphique 83 : Comportement des poissons d'après leurs propriétaires	111
Graphique 84 : Rapports entretenus entre les propriétaires et leur poisson	111
Graphique 85 : Mode d'acquisition des connaissances des propriétaires de poissons au sujet de leur NAC	112
Graphique 86 : Acquisition d'un autre animal envisagée	112
Graphique 87 : Lieux d'achat des produits pour le poisson	113
Graphique 88 : Facteurs influençant le choix du lieu d'achat	114
Graphique 89 : Fréquence des visites des lieux d'achat	114
Graphique 90 : Opinion sur la compétence des vétérinaires en matière de NAC	115
Graphique 91 : Dépense mensuelle pour le poisson	115
Graphique 92 : Age des propriétaires de poissons	116
Graphique 93 : Sexe des propriétaires de poissons	116
Graphique 94 : Répartition des autres NAC possédés par les propriétaires interrogés	117
Graphique 95 : Motivation initiale ayant entraîné l'acquisition d'un NAC	118
Graphique 96 : Inconvénients liés à la possession d'autres NAC	118
Graphique 97 : Comportement des autres NAC d'après leurs propriétaires	119
Graphique 98 : Sexe des propriétaires des autres NAC	120

Cartes

Carte 1 : Répartition des vétérinaires acceptant des cas référés de NAC en France	37
--	----

Introduction

La population des animaux de compagnie a très largement augmenté au cours du XX^{ème} siècle. Face à ce phénomène, le vétérinaire a su développer la médecine et la chirurgie des chiens et des chats. Aujourd'hui cette activité supplanté bien souvent l'activité traditionnelle rurale.

Le nombre de propriétaires de Nouveaux Animaux de Compagnie (ou NAC), a quant à lui augmenté très significativement au cours de la dernière décennie. Ce terme de NAC inclut une très grande variété d'animaux autres que les chiens et les chats.

Cependant le marché généré par ces animaux reste mal connu. Les vétérinaires ont une connaissance faible des maladies et des soins à leur prodiguer (45). La capacité à les soigner s'améliore cependant, notamment sous l'impulsion d'un groupe de praticiens organisé : le Groupe d'Etude des Nouveaux Animaux de Compagnie (GENAC).

Au centre des préoccupations du vétérinaire se trouvent évidemment l'animal mais également le propriétaire. L'évolution dans le domaine du soin de ces petits compagnons dépend uniquement de celui-ci. Les services doivent être avant tout conçus en fonction de lui.

L'objectif de notre travail est d'apporter des éléments de connaissance de la clientèle et du marché aux vétérinaires praticiens afin qu'ils puissent satisfaire la clientèle représentée par les propriétaires de NAC.

La première partie de notre travail, après avoir essayé d'apporter une définition au terme plutôt vague de NAC, décrira le marché actuel du NAC en France et à l'étranger avant d'exposer la place qu'y occupe le vétérinaire.

La seconde partie essaiera de caractériser la place dédiée à l'activité NAC actuellement dans les cabinets et cliniques vétérinaires grâce à des enquêtes qualitatives et quantitatives.

La troisième partie s'intéressera aux différentes attentes des propriétaires à travers deux enquêtes.

Enfin, dans une dernière partie nous essaierons d'analyser la concordance entre cette offre et cette demande afin de déterminer les stratégies pouvant être mises en œuvre pour satisfaire le client et permettre au vétérinaire de développer cette activité.

Première partie :

Etude du marché des Nouveaux Animaux de Compagnie (NAC)

Avant de s'intéresser à la description du marché des NAC, il semble primordial de revenir sur le terme même de NAC et de savoir ce que l'on sous-entend par cette abréviation.

I-Essai de définition du terme NAC

Avant d'essayer de définir ce qu'est un Nouvel Animal de Compagnie, il semble essentiel de revenir sur la notion plus générale d'animal de compagnie.

A-De l'animal domestique à l'animal de compagnie

La domestication des animaux de compagnie se situe aux environs de 30 000 ans avant JC. L'homme a dès lors sélectionné et retenu chez les animaux les qualités les mieux adaptées à ses besoins.

D'après les articles R.211-5 et R.213-5 du Code de l'environnement, « les espèces domestiques sont celles qui ont fait l'objet d'une pression de sélection continue et constante. Cette pression de sélection a abouti à la formation d'un groupe d'animaux qui a acquis des caractères stables et génétiquement héréditaires (28). » La liste de ces animaux domestiques figure en Annexe n°1 (40). Mais l'homme ne s'est pas arrêté à une simple domestication, il s'est rapproché de ses animaux au point qu'ils deviennent de véritables compagnons.

Comment définir un animal de compagnie ? Tout d'abord, la définition semble aisée mais si l'on y réfléchit, il est difficile de donner spontanément une réponse précise. L'article L.214-6 du Code Rural donne une définition assez large de l'animal de compagnie : on entend par animal de compagnie tout animal détenu ou destiné à être détenu par l'homme pour son agrément (29),(33).

En réalité la locution animal de compagnie est apparue dans un dictionnaire pour la première fois dans la troisième édition du Petit Robert de la langue française en 1993. Il s'agit d'un « animal domestique familier qui vit auprès de l'homme pour lui tenir compagnie ». Le Larousse et sa définition du mot compagnie aide à mieux comprendre le terme : « Présence, séjour (d'une personne, d'un animal) auprès de quelqu'un » (44).

Deux groupes d'animaux se distinguaient en médecine vétérinaire : les grands et les petits animaux. La différenciation se faisait par la taille et non par la fonction. Actuellement, on préfère utiliser le terme d'animal de compagnie et d'animal de rente pour qualifier ces deux groupes ce qui insiste plutôt sur la fonction de l'animal.

En réalité l'animal de compagnie pourrait donc se définir tout d'abord comme le contraire de l'animal de rente. Sa détention n'est pas liée à une activité de production de richesse économique ; il entretient simplement un rapport privilégié avec l'homme. Ce rapport est souvent issu de l'attachement que porte l'homme à l'animal plutôt que le contraire. Il est engendré par un besoin de compagnie ressenti par l'homme lui-même.

De l'animal domestique à l'animal de compagnie, il semble donc s'agir d'une gradation dans les relations affectives entretenues. L'animal, peu importe sa nature, domestique ou sauvage, peut donc devenir le compagnon d'un homme par le biais de ce rapport particulier. L'animal de compagnie n'est pas un simple animal domestiqué, c'est un animal personnalisé. Il n'est pas nécessaire que l'espèce dont l'animal est issu soit domesticable comme le sont le chien ou le chat par exemple. C'est en réalité un individu qui décide de vivre en compagnie de tel animal. Ce dernier devient dès lors son animal de compagnie et entre les deux se forme un groupe se différenciant de la société humaine. Bien évidemment la proximité entre le propriétaire et son animal dépendra de l'espèce choisie (41).

B-Rôles de l'animal de compagnie

L'animal de compagnie tient plusieurs rôles importants. Nous ne serons sûrement pas exhaustifs dans la liste que nous avons essayé d'établir mais il semblait important de revenir sur les motivations actuelles qui poussent l'homme à détenir des animaux.

Chez l'enfant de 8 à 12 ans, il apporte sécurité et réconfort. Il joue également un rôle éducatif et favorise le développement de la personnalité, du sens des responsabilités et des valeurs humaines. Il permet aussi l'ouverture de l'enfant aux autres. L'animal peut également avoir une fonction pédagogique par l'observation des divers comportements offerts.

Pour l'adulte, l'animal de compagnie peut représenter un retour vers la nature dans un monde où de plus en plus de personnes se retrouvent dans les villes et où les contacts avec cette dernière diminuent en conséquence. Il peut aussi permettre la reconstitution du milieu familial de l'enfance. En effet l'animal peut symboliser l'innocence de l'enfance perdue.

Il répond ensuite à un besoin d'attachement. Il permet d'éloigner la solitude si souvent ressentie dans nos sociétés actuelles. Il faut en prendre soin, s'en occuper ce qui permet en plus d'avoir des contacts physiques avec un être vivant. Le propriétaire se sent utile et nécessaire à quelqu'un. L'animal peut améliorer la communication et favoriser les contacts sociaux entre les hommes en permettant d'engager une conversation qui n'aurait pas eu lieu si les interlocuteurs ne possédaient pas d'animaux.

Enfin, dans les sociétés occidentales, avec la modification des structures familiales, notamment la diminution du nombre d'enfants dans les foyers, l'acquisition d'un animal de compagnie pourrait jouer le rôle d'un substitut d'enfant.

Pour les personnes âgées, la possession de l'animal permet de rompre l'isolement et de combler le sentiment d'inutilité.

Ainsi, l'animal de compagnie est un véritable membre de la famille supplémentaire avec un rôle psychologique essentiel. Il est possible d'attribuer à l'animal de compagnie une certaine amélioration de la qualité de vie de son propriétaire en étant le garant de son identité (41), (46).

C-Définition du Nouvel Animal de Compagnie

Maintenant que nous y voyons plus clair à travers la locution « animal de compagnie », intéressons-nous à la définition des Nouveaux Animaux de Compagnie (ou NAC).

Le terme de NAC a été employé pour la première fois en 1984 à l'Ecole Nationale Vétérinaire de Lyon, au cours d'une séance de la société de Sciences Vétérinaires et de médecine comparée. Ce sont donc les vétérinaires qui ont inventé ce terme. Les NAC rassemblent les animaux détenus en tant qu'animaux de compagnie et non de rente, autres que le chien et le chat.

Aujourd'hui, la dénomination NAC est de plus en plus utilisée. Les animaux inclus dans cette catégorie sont très hétérogènes. Les professionnels ont tendance à y inclure petits mammifères, poissons, oiseaux, reptiles, batraciens, mygales et scorpions. Mais on entend parler de NAC pour qualifier des animaux beaucoup plus gros comme les ânes.

En réalité tout dépend du repère temps utilisé pour définir le qualificatif « nouveau ».

En effet, l'appellation de NAC pour les oiseaux dont les premiers spécimens firent leur apparition il y a 180 millions d'années ou pour le furet utilisé dès l'Antiquité par les Romains pour chasser les rats est-elle véritablement justifiée ? Cependant il est vrai que les reptiles et batraciens sont apparus dans les foyers français plus récemment. En fait, il semble que cette dénomination était à l'origine résolument provocatrice afin d'intéresser et de faire progresser

les connaissances au sujet de ces animaux de plus en plus rencontrés en consultation (17). Pour certains, il semble nécessaire d'établir deux catégories de NAC pour répondre aux exigences des définitions avancées précédemment. Pour faire simple, les NAC méritant cette appellation seraient des animaux avec lesquels le maître pourrait entretenir une relation affective (22).

J. Cophignon propose une autre classification intéressante. Tout d'abord, il différencie les animaux autochtones (rats, furets, oiseaux...) et les animaux exotiques (serpents, batraciens...). Il distingue ensuite trois sous-groupes : les animaux faisant l'objet d'un élevage, ceux prélevés dans la nature et enfin ceux appartenant à des espèces protégées par la convention de Washington (35).

L'IFOP a mené une enquête sur la place des animaux de compagnie dans notre société durant les mois de mars et avril 2004. De cette enquête ressortent plusieurs points intéressants. Il est admis que les chiens et les chats offrent une relation plus riche d'interactions avec l'homme. Les NAC domestiques ou sauvages, sont considérés comme appartenant à un autre univers que celui des animaux de compagnie. Concernant les NAC sauvages, leur présence auprès de l'homme est parfois qualifiée de « viol de la nature » (43).

D'autres noms peuvent également être attribués sans distinction à ce genre d'animaux : nouveaux animaux familiers, animaux exotiques ou animaux d'espèces inhabituelles (50). Dans tous les cas, il semble évident que le terme de NAC beaucoup trop vaste et pas assez précis n'est plus d'actualité aujourd'hui puisque employé depuis une vingtaine d'années. Il semblerait plus judicieux de nommer les animaux, si ce n'est par leur espèce, du moins par le groupe auquel ils appartiennent : reptiles, rongeurs, poissons, oiseaux... En effet, que ce soit sur le plan médical ou alimentaire, un furet reste plus proche du chien et du chat que ne le sera jamais un iguane, et pourtant ces deux espèces se retrouvent liées dans le vocabulaire par un terme commun : NAC.

Tout au long de ce travail, le terme NAC correspondra aux animaux de compagnie autres que les chiens et les chats. Ils ont été classés par catégories comme les petits mammifères, les oiseaux, les reptiles et les poissons.

II-Description du marché actuel

A-Le marché français

1/Contexte général : Le marché de l'animal de compagnie

On constate une progression constante du nombre d'animaux de compagnie en France, le phénomène ayant sans doute débuté entre les deux guerres pour prendre toute son ampleur après la seconde guerre mondiale (41).

Mobilité professionnelle ou personnelle croissante, temps libre accru, contraintes urbaines, fragilité du système économique et de l'emploi, pertes des repères collectifs et familiaux, entraînent des comportements de plus en plus individuels. Posséder un animal devient un choix affirmé face à la collectivité (53).

A l'heure actuelle la France compte autant d'animaux de compagnie que d'habitants ! Ils sont présents dans environ un foyer sur deux. Les chiens et les chats restent les compagnons préférés des français mais des changements s'amorcent depuis quelques temps. Les Français sont de plus en plus nombreux à posséder plusieurs animaux. Les poissons et les rongeurs connaissent le succès, surtout auprès des enfants alors que la population des oiseaux est au contraire en diminution.

Deux profils de possesseurs coexistent dans le pays. Le possesseur d'un animal libre : chien ou chat, s'oppose au possesseur d'un petit animal non libre : poisson, oiseau, petit mammifère ou reptile (33).

Deux études ont été utilisées comme référence pour étudier le marché de l'animal de compagnie en France. Elles sont toutes les deux réalisées par sondage. On interroge donc un petit nombre de personnes (échantillon) et les résultats sont extrapolés à l'ensemble de la population.

La première est une étude sur l'évolution du parc des animaux familiers français menée depuis onze ans pour la FACCO (chambre syndicale des fabricants d'aliments pour chiens, chats, oiseaux et autres animaux familiers) par TNS/SOFRES. L'enquête est réalisée par courrier, au travers d'un questionnaire, auprès d'un panel de 20 000 foyers représentatifs des ménages français. Un panel est une étude répétitive sur un échantillon constant. Les critères de sélection du panel sont multiples : nombre de personnes par foyer, âge, profession du chef de famille, région et type d'agglomération. Ces 20 000 foyers représentent 53 000 personnes. Le taux de réponse est de l'ordre de 80% et le taux de renouvellement du panel est de 25% par an.

L'enquête réalisée en novembre 2003 nous révèle que 65,5 millions d'animaux se répartissent dans 51,2% des foyers français, chiffre presque identique à celui obtenu en 1993 par la même étude. Dans 43,7% des cas, il s'agit d'au moins un chien ou un chat. Cette étude confirme également l'engouement des Français pour les NAC. Les ménages possesseurs acquièrent, dans près de 80% des cas, deux à trois animaux exotiques et la présence concomitante d'un chien est quasi systématique (16), (33).

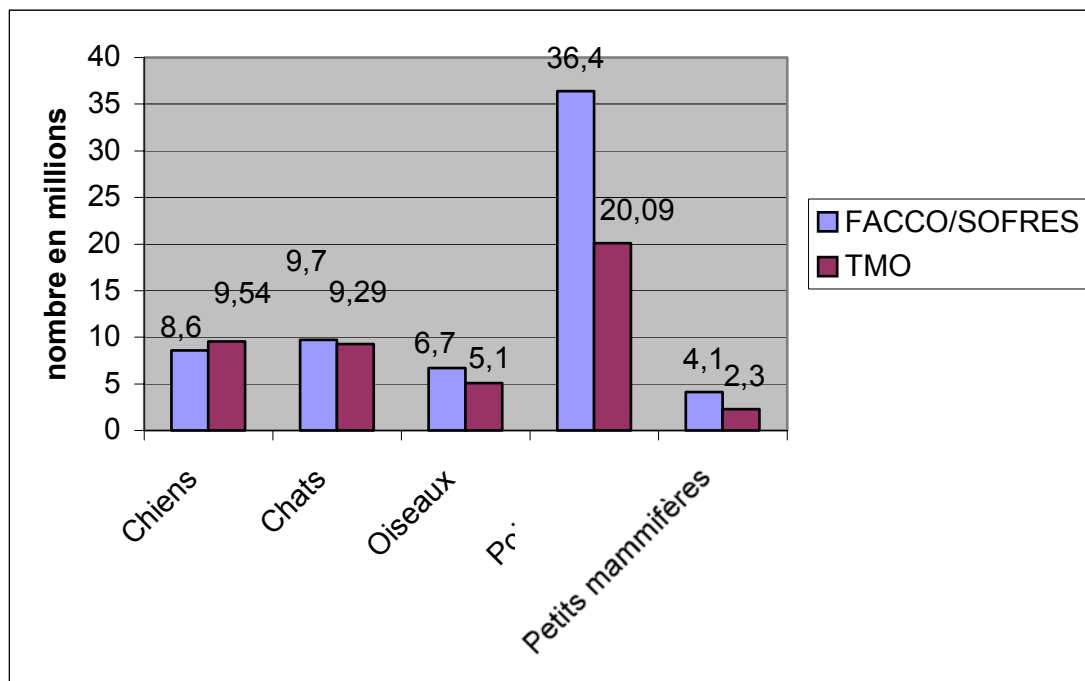
La seconde étude est menée par le groupe J/CSA-TMO pour le compte du magazine spécialisé Animal Distribution. Elle est conduite auprès d'un échantillon de 12 000 personnes interrogées au cours de l'année, à raison de 1 000 par mois. Les personnes sont directement interviewées par un enquêteur.

En 2003, ils estiment que 51,7% des foyers possèdent au moins un animal de compagnie, soit légèrement plus que l'étude précédente (32).

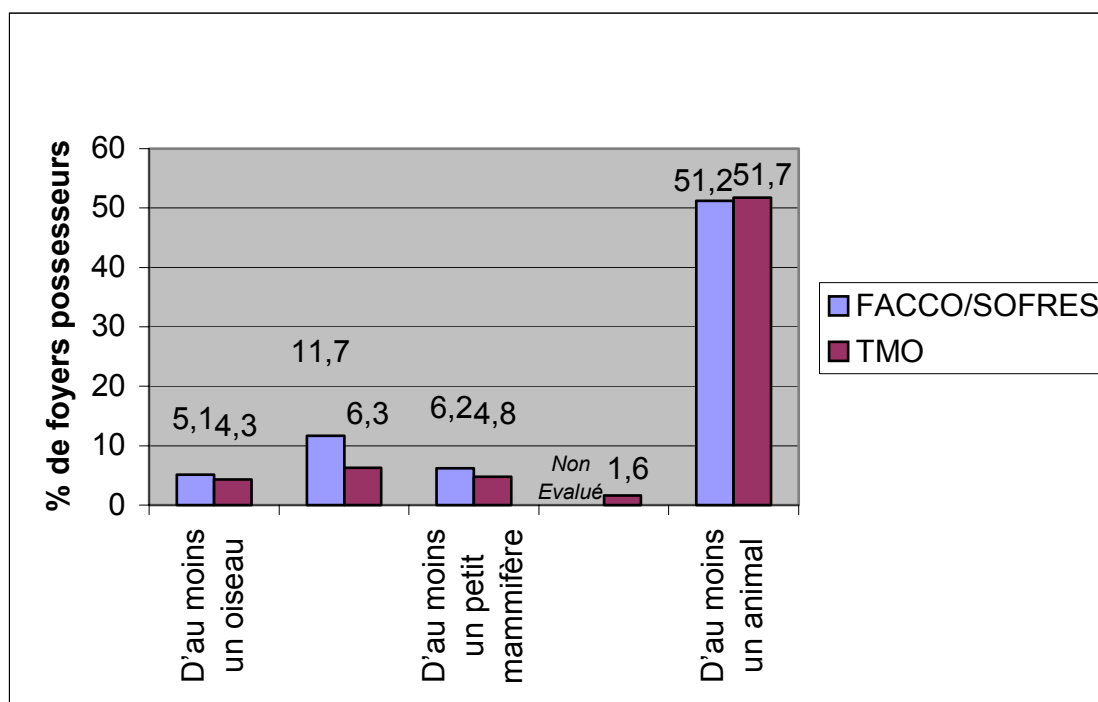
Selon eux, le marché du rongeur se porte bien et contrairement à d'autres secteurs animaliers, il ne connaît pas d'essoufflement.

Une distorsion persiste toujours entre l'étude FACCO/SOFRES et groupe J/TMO sur l'estimation des populations (Graph.1), (Graph.2). Le premier groupe atteint des nombres totaux et des taux de possession plus élevés que le second hormis pour la population canine. La taille des échantillons est très proche mais les méthodes utilisées sont différentes.

Graphique 1 : Comparaison des populations d'animaux de compagnie en France estimées par la FACCO/SOFRES et par TMO en 2003



Graphique 2 : Comparaison des taux de possession d'animaux de compagnie en France estimés par la FACCO/SOFRES et par TMO en 2003



L'étude Promojardin/Prom'animal peut également être citée. Il s'agit d'une étude statistique annuelle évaluant la progression du marché de l'animal de compagnie à travers le chiffre d'affaires qu'il représente, hors vivant et prestation de service. Le marché se réfère dans ce cas au volume total des ventes. L'analyse du marché se fait alors par famille d'animaux et par circuit de distribution.

L'évolution de ce marché est régulièrement positive. Cependant, deux facteurs de pondération sont à prendre en compte : l'augmentation des prix à la consommation liée à l'augmentation des prix de revient et l'augmentation des surfaces de vente conséquence de l'agrandissement et de l'augmentation du nombre de points de vente (23).

L'étude publiée en 2003 révèle un chiffre d'affaires de 4,6 milliards d'euros contre 4,5 en 2002 pour le marché de l'animal de compagnie dans son ensemble (5).

La segmentation du marché par catégories d'animaux fait ressortir la prépondérance des chiens et des chats qui s'octroient 84,4% de ce chiffre d'affaires. Il faut cependant noter la progression des petits mammifères avec +9,2% par rapport à l'année précédente. Seul le secteur de l'aquariophilie est en léger recul de -0,2% (42).

2/Le marché du Nouvel Animal de Compagnie

La grande famille des NAC représente près des 2/3 des animaux de compagnie, soit plus de 30 millions d'individus. La croissance démographique, la majorité de la population vivant en milieu urbain, les gens désirant des animaux toujours plus petits et nécessitant de moins en moins d'entretien sont autant d'explications quant à l'engouement pour ces nouvelles espèces.

a) Les petits mammifères

La dénomination de petits mammifères comprend essentiellement les petits rongeurs familiaux.

Ils sont 4,1 millions en 2003 d'après l'enquête FACCO. Le taux de possession des Français est estimé à 6,2%. Le nombre de foyers amateurs de rongeurs et lagomorphes augmente régulièrement.

L'étude du groupe J/TMO avance quant à elle une population nettement inférieure de 2,3 millions de rongeurs en 2003 contre 2,2 en 2002 avec un taux de possession lui aussi inférieur, autour de 4,8% contre 4,3% l'année précédente. Cependant ce serait la seule famille qui verrait son nombre moyen d'animal par possesseur progresser. Ainsi la moyenne serait de 2,1 animal par possesseur (5).

Ce chiffre semble en dessous de la réalité. Les professionnels du marché, qu'ils travaillent sur le vivant ou sur les produits, avancent des chiffres nettement plus élevés qui vont jusqu'à 7,5 millions. La difficulté de recensement s'explique par plusieurs points : les nombreuses naissances réalisées chez les particuliers et la présence de nombreux élevages amateurs (11).

Les petits mammifères représentent 4% du marché de l'animal de compagnie, hors vivant et prestations en 2002 pour l'étude Promojardin/Prom'animal. On note une nette progression de + 9,2% par rapport à l'année précédente.

Le lapin nain est le petit mammifère préféré des français devant le hamster et le cochon d'Inde. Le furet connaît lui aussi un grand succès. On estime que sa population est passée de 70 000 à 500 000 individus entre 1997 et 2003 (35).

L'acquisition d'un rongeur se fait avant tout pour faire plaisir aux enfants. La décision d'achat vient souvent à la suite d'un refus des parents d'acquiescer à un chien ou un chat. De plus, l'investissement initial tout comme les contraintes sont moindres (6).

b) Les oiseaux

Ils sont 6,7 millions en 2003 d'après l'enquête FACCO. Leur taux de possession, de 5,1% en 2003 est en légère diminution depuis trois ans.

L'étude du groupe J/TMO fait état d'environ 5 millions d'oiseaux de cage et de volière en 2003, nombre en légère augmentation par rapport à l'année précédente. Le taux de possession s'élèverait à 4,3%. La population d'amateurs s'élèverait quant à elle entre 1,3 et 1,7 millions de ménages ce qui donne pour chacun une moyenne de 4 à 5 oiseaux possédés (5).

Etant donné la diversité des moyens d'obtention et le propre élevage des amateurs, on ne peut raisonner que par estimation, avec une large fourchette d'erreur (9).

Le recul de la population d'oiseaux en France s'accompagne paradoxalement d'une légère progression du marché correspondant. Les oiseaux représentent 4% du marché de l'animal de compagnie, hors vivant et prestations en 2002 pour l'étude Promojardin/Prom'animal. Les nouveaux possesseurs préfèrent les grands oiseaux exotiques. Ces derniers coûtent plus chers à l'achat et demandent un équipement plus onéreux. Ces dépenses ont donc compensé le recul du nombre d'oiseaux dits plus traditionnels (6).

Pour les oiseaux communs, les espèces les plus demandées en animalerie sont les perruches ondulées, les canaris, les mandarins et les inséparables. Pour les oiseaux exotiques ce sont le bec de corail, le cordon bleu et le cou-coupé. Pour les oiseaux asiatiques ce sont le rossignol du Japon et le bengali de Bombay (10). Enfin les espèces de grands oiseaux les plus réclamées sont le mainate, le perroquet gris du Gabon, le perroquet Amazone, le cacatoès, les grandes perruches australiennes et les perruches calopsites (7).

En hiver, de nombreux français s'improvisent « possesseurs » d'oiseaux sauvages en leur offrant mangeoire, abris et aliment. Ce marché actuellement en développement correspond aux oiseaux de ciel (11).

Les volailles d'ornement sont également un marché se développant depuis quelques années maintenant. On estime qu'il progresse d'environ 3% par an (5). Selon les fournisseurs, la population enregistrerait plus de 170 000 naissances par an. La population totale reste pourtant difficile à chiffrer. Ce marché est porteur car il attire de nombreux particuliers. Les acheteurs font l'acquisition de 4 à 5 animaux en moyenne. Le propriétaire recherche dans cette compagnie une ambiance rurale, un retour vers la vie de la ferme qu'il n'a souvent pas connue (8).

On peut remarquer que le marché de l'oisellerie est plus important dans le Nord de la France, ceci pour des raisons essentiellement culturelles. L'oiseau n'étant plus un animal à la mode, les foyers possesseurs d'oiseaux ne se renouvellent que très peu, ce qui explique que les personnes âgées soient sur-représentées. Seulement 6% des foyers possesseurs d'oiseau comprennent un enfant. Ces possesseurs se particularisent également par des revenus modestes. Ils ne dépensent pas beaucoup pour leur animal et ne renouvellent que très peu l'accessoire principal, à savoir la cage (11).

Les points de vente spécialisés et des éleveurs contactés ont classé les couleurs et le chant comme étant les deux premiers éléments essentiels dans l'achat d'un oiseau (7). Cependant l'amour des animaux est la raison principale de l'acquisition d'un oiseau pour la FACCO en 2003.

c) Les reptiles et les amphibiens

La population de tortues en France est estimée à environ trois millions, mais nul n'est capable de chiffrer objectivement le nombre des autres reptiles dans le pays. Cette estimation est rendue difficile par le fait que 50% des ventes de reptiles s'effectuent entre particuliers (5). De plus ces animaux sont souvent sujets aux trafics (54).

Bien que cette catégorie d'animaux soit encore peu connue en France, elle séduit de plus en plus de foyers. Ils sont 3% à posséder un reptile en 2003 (33).

Actuellement, les reptiles connaissant le plus de succès dans la catégorie des serpents sont le serpent des blés, l'*Elaphe guttata* et le *Boa constrictor*. Ce dernier, fiable sur le plan comportemental, s'adapte bien à la vie en captivité. Le python royal est également très en vogue car peu agressif.

Dans la catégorie des lézards, la demande se dirige vers des petites espèces faciles à élever. L'iguane bénéficie d'une grande notoriété, tout comme le gecko léopard et les agames barbus.

En ce qui concerne les tortues terrestres, malgré une forte demande, il n'y a désormais pratiquement plus aucune espèce sauvage autorisée à l'importation en Europe.

Dans la catégorie des amphibiens on trouve des espèces s'adressant à des spécialistes sauf pour la rainette (27), (36).

Ce secteur se caractérise par un faible renouvellement d'où une nécessité de fidéliser la clientèle. Contrairement aux autres types de possesseurs, ils sont plus nombreux à avoir des revenus élevés et à ne pas avoir d'enfant. Le sud de la France semble accueillir plus d'amateurs de ce genre d'espèces. Ces foyers possèdent généralement d'autres animaux de plusieurs espèces différentes (33).

d) Les invertébrés

Ce marché est malheureusement très peu décrit et les estimations chiffrées sont inexistantes. La mode des mygales, apparue en 1998, a fait place à un marché plutôt équilibré où les animaux d'importation et d'élevage se vendent à parts égales.

e) Les poissons

Ils sont 36,4 millions en 2003 d'après l'enquête FACCO. Cette étude avance un taux de possession atteignant les 11,7%.

L'enquête TMO en recense quant à elle seulement 20 millions en 2003, nombre en baisse par rapport à l'année précédente. Le nombre de foyers amateurs de poissons resterait stable : 6,3% en 2003 contre 6,4% en 2002 (5).

Cependant ces études se limitent vraisemblablement aux simples particuliers, or, il ne faut pas oublier les aquariums des lieux publics et bien entendu la vaste population qui, en magasin, attend ses acheteurs (10). Il faut également citer les importantes pertes liées à la canicule de l'été 2003. En effet 36,4% des ménages possédant un aquarium ont perdu au moins un individu durant cette période (5).

L'aquariophilie représente 6% du marché de l'animal de compagnie, hors vivant et prestations en 2002 pour l'étude Promojardin/Prom'animal. Ce secteur connaît un léger recul de -0,2% par rapport à l'année précédente. Sur le même marché, il faut ajouter les 2% représentés par le jardin aquatique. Ce dernier secteur de l'aquariophilie évolue positivement contrairement à l'aquariophilie classique qui a tendance à stagner. Actuellement, 5,2% des

possesseurs de jardins ont un bassin, ce qui représente 600 000 bassins de jardin en France dont uniquement la moitié serait garnie de poissons (5).

Les trois-quart des poissons sont aujourd'hui des poissons d'élevage, le dernier quart sont des poissons sauvages. Les poissons d'eau douce les plus demandés en animalerie sont le néon, le platy, le scalaire, le cardinalis et le poisson rouge (5). Cette dernière espèce et les autres poissons d'eau froide, en aquarium ou en bassin, représentent 35 à 45% de la population totale. Les poissons d'eau douce tempérée représentent quant à eux 55 à 65% de la population. Les poissons d'eau de mer restent marginaux avec moins de 5% de la population. Même si l'aquariophilie marine connaît un développement depuis une dizaine d'années, le prix reste encore un frein à l'acquisition de tels poissons (10). Les plus demandés dans cette catégorie sont les poissons clowns, les chirurgiens, les labres et les hippocampes (11).

L'aquariophilie peine à progresser. Peu de nouveaux amateurs se lancent dans le domaine et ce sans doute pour une raison simple : les expériences malheureuses en aquariophilie sont très fréquentes et beaucoup d'amateurs pourtant très motivés abandonnent (6). Le consommateur d'aujourd'hui est exigeant et apprécie la facilité. Cependant deux problèmes majeurs subsistent dans les aquariums : les algues et la forte mortalité.

Les Français possèdent rarement un seul et unique poisson. Le nombre moyen de poissons possédés est compris entre 13 et 14 avec un assortiment de 2,5 espèces par aquarium. Ces proportions montent sensiblement, si l'on soustrait les 40 à 50% d'amateurs qui se contentent d'un ou deux poissons rouges dans leur aquarium d'eau froide (9).

Selon l'étude de la FACCO, l'acquisition d'un tel poisson se fait dans 48% des cas pour faire plaisir aux enfants. On constate que le taux de possession double avec la présence d'un enfant (33).

B-Le marché européen

Seuls les pays européens pour lesquels des données chiffrées étaient disponibles ont été pris en compte.

Tableau 1 : Les animaux de compagnie en Europe (source TMO 2003)

	Population (en millions)	Animaux de compagnie (en millions)	Nombre d'animaux de compagnie par habitant
Allemagne	82,4	30	0,36
Autriche	8	4	0,51
Belgique/Luxembourg	10,8	11,4	1,05
Danemark	5,4	3,5	0,65
Espagne	40,3	21	0,52
France	61,4	52	0,84
Grèce	11	4,3	0,39
Irlande	3,9	2,6	0,66
Italie	56,3	44	0,78
Pays-bas	16,1	13,4	0,83
Pologne	38,6	14	0,36
Portugal	10,5	5,5	0,52
République tchèque	10,2	6,5	0,63
Royaume uni	58,8	14,5	0,25
Suède	8,9	1,8	0,20
Suisse	7,4	5,4	0,73

La France, avec 0,84 animal de compagnie par habitant, est l'un des pays européens possédant le plus d'animaux de compagnie. Seuls la Belgique et le Luxembourg en abritent plus, avec 1,05 animaux de compagnie par habitant. Les autres pays en possèdent moins (Tabl.1).

De plus, autour de 50% des foyers possèdent un animal de compagnie en Irlande, au Royaume –Uni, en Autriche et au Benelux. En Scandinavie, au Pays Bas, en Espagne et en Italie, c'est environ 60% des foyers qui possèdent un animal de compagnie sous leur toit. Le taux de croissance moyen du marché scandinave est de +10% par an. Les NAC sont également très présents dans ces pays. Il est important de noter que les oiseaux sont le troisième animal de compagnie en Belgique et au Pays-Bas. Seules l'Allemagne, la Grèce et le Portugal reste à la traîne avec respectivement 35% et 25% de ménages possesseurs d'au moins un animal de compagnie (1), (2), (5), (6).

C-Le marché aux Etats-Unis

Les chiffres utilisés dans cette partie proviennent d'une étude menée par l'association américaine de médecine vétérinaire en 2002. Le questionnaire a été envoyé à 80 000 foyers américains sélectionnés. Plus de 54 000 foyers (67,8%) l'ont rempli et renvoyé.

Les animaux de compagnie occupent une très large place dans la société américaine. En fait, plus de 58 millions de foyers américains aux Etats-Unis possèdent un chien, un chat, un oiseau ou un autre animal de compagnie. En 2001, 58,3% des ménages américains possédaient au moins un animal de compagnie.

4,6% des foyers américains possèdent 10,1 millions d'oiseaux alors qu'ils en possédaient 12,6 millions en 1996. Cette population connaît donc une baisse identique à celle observait en Europe.

6,1% des foyers possèdent un aquarium contenant en moyenne 7,7 individus. Le nombre total de poissons atteint les 49,3 millions.

0,5% des foyers possèdent en moyenne 2,1 furets. Le nombre total de furets atteint le million d'individus. James G. Fox avance quant à lui une population de 10 à 12 millions de furets avec trois à quatre individus par foyer (34).

1,7% des foyers possèdent en moyenne 2,7 lapins. La population totale de lapins atteint 4,8 millions (3).

L'organisation American Pet Products Manufactures Association annonce des chiffres beaucoup plus élevés comme 16,8 millions de petits mammifères, 17,3 millions d'oiseaux, 7 millions de poissons d'eau chaude, 185 millions de poissons d'eau froide et 8,8 millions de reptiles (4).

D-Conclusion

Proportionnellement à sa population, la France reste l'un des pays qui héberge le plus d'animaux familiers. Les différentes études ont permis de se faire une idée sur l'évolution plutôt positive du marché du NAC en France. Cependant les chiffres varient beaucoup de l'une à l'autre. Ce marché est très difficile à estimer car les ventes de particulier à particulier sont très importantes. Elles se font par le support de divers médias comme les annonces dans les journaux, dans les périodiques animaliers ou via internet par l'intermédiaire de clubs d'amateurs.

III-Place du vétérinaire sur le marché français

Après avoir étudié l'importance du marché des NAC en France, il semble nécessaire de s'intéresser à présent à la place occupée par les vétérinaires dans ce domaine.

A-Place du circuit vétérinaire dans le domaine des NAC

En 2002, la segmentation du marché de l'animal de compagnie par circuit de distribution fait ressortir la supériorité des grandes surfaces alimentaires représentant à elles seules 63% de la distribution. Les vétérinaires enregistrent une forte progression de 10% par rapport à l'année précédente. Les dépenses liées à l'hygiène et aux soins connaissent une nette progression et les consommateurs sont par ailleurs à la recherche de produits de plus en plus qualitatifs comme l'aliment haut de gamme. Ceci influerait positivement sur la place tenue par les vétérinaires dans la distribution spécialisée en France (24). Ces derniers fournissent essentiellement des produits de soins achetés à l'occasion des visites de santé, mais sont déjà des concurrents performants en ce qui concerne l'alimentation du chien et du chat. Le vétérinaire possède les moyens techniques et humains pour impulser ce développement qui répond à la demande d'un consommateur de plus en plus exigeant.

Tableau 2 : Les lieux d'achat pour les animaux de compagnie en 2003 (25)

Lieux de vente	Pourcentage des ménages français y faisant mensuellement des achats pour leurs animaux
Animalerie	6,1
Jardinerie	7,4
Hyper-supermarché	78,6
Magasin agricole	6,4
Vétérinaire	6,2
Autre	10

Tableau 3 : Fréquentation des vétérinaires par les foyers possédant au moins un animal ou équipement

Foyers possesseurs de :	Pourcentage des foyers ayant fréquenté un vétérinaire en 2002	Pourcentage des foyers ayant fréquenté un vétérinaire en 2003
Chiens	76	69
Chats	50	47
Poissons	11	8
Oiseaux	10	5
Rongeurs	6	4

Cependant la fréquentation du vétérinaire par les foyers possédant des NAC reste faible et on assiste actuellement à une hausse de la fréquentation des animaleries au détriment des vétérinaires (Tabl.2), (Tabl.3). Une augmentation de 1,8% de la fréquentation était pourtant notée chez ces derniers l'année précédente (5).

Le vétérinaire n'est pas évoqué pour la distribution des aliments réservés aux poissons, aux oiseaux et aux petits mammifères, créneau pourtant susceptible de progresser avec l'augmentation du nombre de ces animaux (24). Dans ces secteurs, l'alimentation est encore associée aux achats familiaux et reste à l'avantage des grandes surfaces alimentaires.

La prise de position sur un tel marché est pourtant importante. En effet, des études prospectives estiment que d'ici à 2010, un animal sur trois présenté en consultation sera un NAC. Cette proportion déjà atteinte dans les cabinets des vétérinaires spécialisés pourrait s'élever à 50% en 2020 (50), (17). L'évolution de la gamme de médicaments « Océ » de Virbac, dédiée aux NAC, va également dans ce sens. Le nombre de ventes augmente régulièrement de 7 à 10% par an (13).

A titre de comparaison, dans une clinique américaine comptant deux ou trois praticiens, l'un d'entre eux consacre son activité uniquement aux NAC (17).

Aux Etats-Unis seulement 11,7% des propriétaires d'oiseaux se sont rendus chez le vétérinaire en 2001, ce qui représente une moyenne de 0,2 visite par oiseau et par an. 48% de ces propriétaires n'ont pas de vétérinaire régulier et le choisissent en fonction de sa situation géographique dans 32,1% des cas et parce qu'il s'agit d'un spécialiste dans 28,6% des cas.

Parmi les propriétaires de NAC, ceux qui possèdent des furets sont ceux qui se sont le plus rendus chez un vétérinaire en 2001. En effet, 44,9% de ces propriétaires ont fait une visite au cours de l'année alors que seulement 15,9% des propriétaires de lapins, 10% des propriétaires de serpents et 0,6% des propriétaires de poissons en ont fait une (3).

De telles données ne sont malheureusement pas référencées en France. Cependant, nous pouvons nous inspirer de ces chiffres américains pour estimer l'évolution de la fréquentation des cliniques vétérinaires en France.

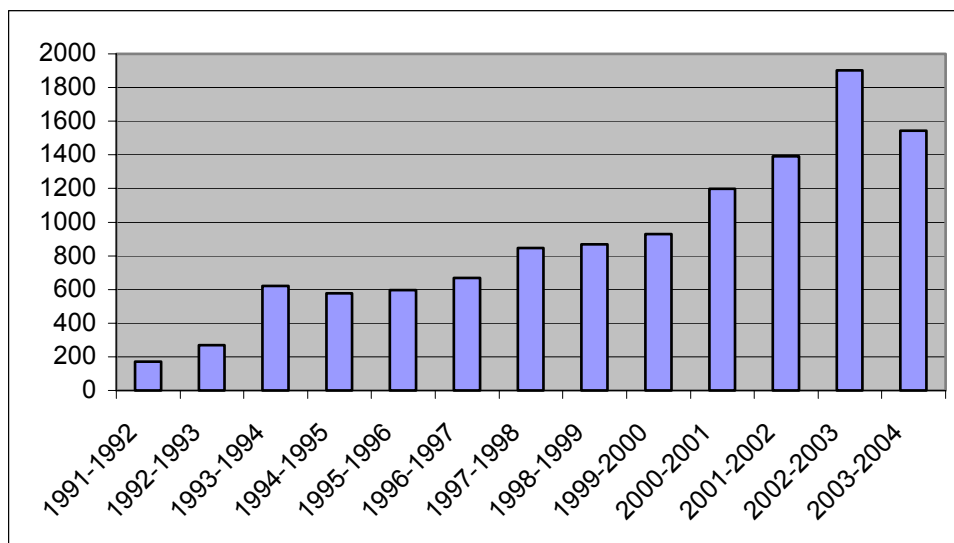
B-La formation actuelle du vétérinaire

La formation de base du vétérinaire lui permet de recevoir théoriquement tous les animaux. Cependant la formation dispensée jusqu'à 2005, aussi bien en zoologie, physiologie ou pathologie des NAC reste succincte. Les Ecoles essaient de prendre en compte cette clientèle dans la formation des futurs praticiens mais les enseignements dans ce domaine sont encore trop anecdotiques.

Dans les quatre écoles françaises, la formation théorique à propos des NAC est quasi inexistante. Seuls quelques cours optionnels peuvent parfois être choisis par les étudiants. La formation pratique est tout aussi minimaliste. L'optionnel NAC peut cependant être choisi en troisième cycle spécialité carnivore. Il s'agit d'une formation théorique et pratique abordant les diverses espèces rencontrées et les principales pathologies.

La formation dispensée à l'Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse (ENVT) bien que réduite reste l'une des plus importante dispensée dans les quatre écoles françaises. Dans cette école, une clinique est exclusivement réservée aux NAC et animaux sauvages. Les étudiants en deuxième cycle participent aux activités de la clinique pendant deux semaines consécutives. Le graphique 3 présente l'évolution de la fréquentation de cette dernière.

Graphique 3 : Evolution des consultations NAC à l'Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse



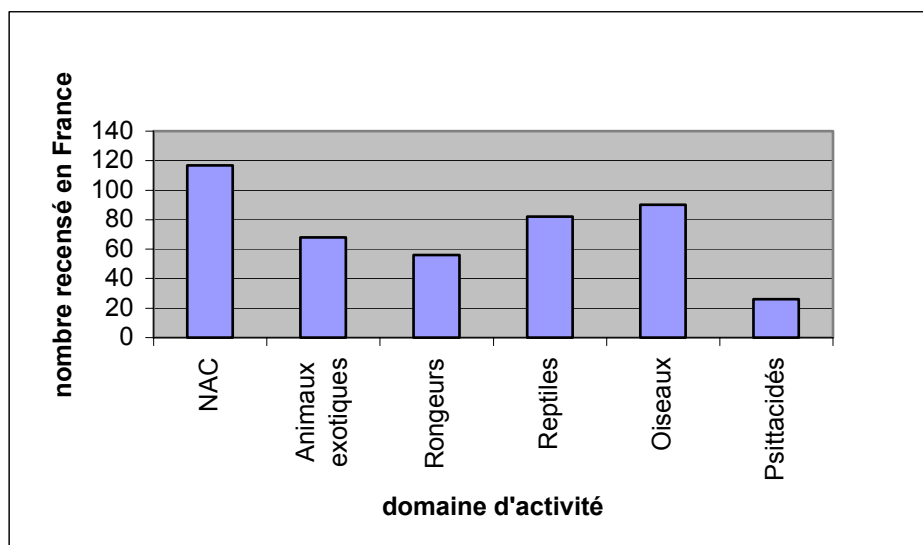
On constate une évolution régulière du nombre de NAC vus en consultation à l'ENVT depuis plus de 10 ans. Moins de consultations NAC ont été réalisées en 2003-2004 par rapport à l'année précédente. Cependant, ce nombre reste supérieur à celui de l'année 2001-2002. De plus cette année-là correspond à un changement d'équipe au sein de la clinique.

Actuellement, du fait de la réforme des études, les écoles sont en train de revoir ces enseignements. Cependant, les détails des programmes ne sont pas encore connus. Il reste à espérer que cette discipline ne sera pas négligée plus longtemps dans le cursus de formation. L'objectif final serait d'avoir un enseignement de base cohérent et sans redondance en la matière.

C-Les vétérinaires acceptant des cas référés NAC

Même si aucun diplôme ne sanctionne une formation spécifique en pathologie des NAC, de nombreux vétérinaires acceptent les cas référés dans ce domaine. Il s'agit pour la plupart d'autodidactes. Ceux qui souhaitent vraiment être performants dans ce domaine sont obligés de suivre des formations outre-Atlantique, aux Etats-Unis.

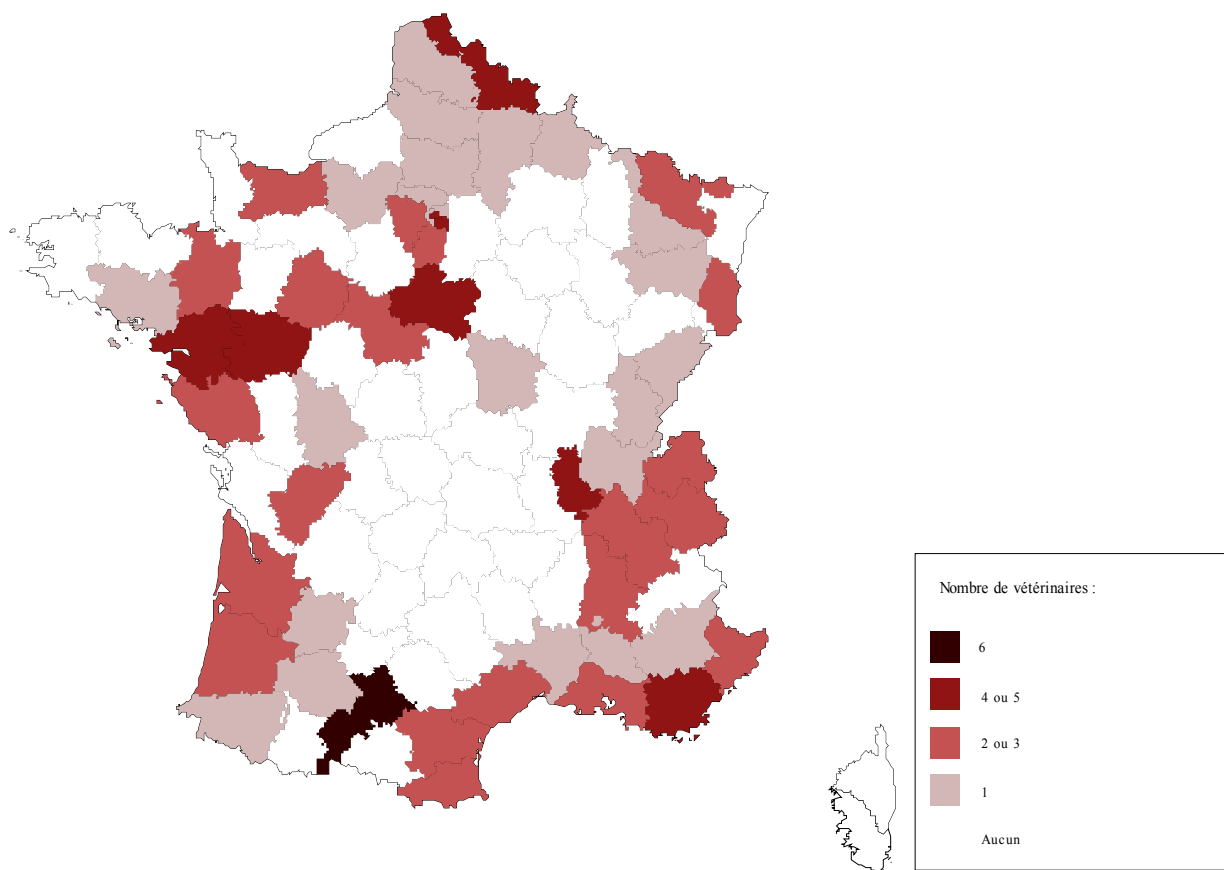
Graphique 4 : Nombre de vétérinaires acceptant les cas référés dans le domaine des NAC d'après l'annuaire ROY 2003 (12)



Comme nous le montre le graphique 4, chacun peut se déclarer « spécialiste » dans son domaine de prédilection. Certains vétérinaires accepteront des cas référés de NAC en général mais d'autres n'accepteront qu'un groupe en particulier comme par exemple les oiseaux, voire même un sous-groupe comme les psittacidés.

La carte 1 rend possible l'observation de la répartition des vétérinaires acceptant les consultations de cas référés en NAC et inscrits dans l'annuaire Roy en 2003, (12).

Carte 1 : Répartition des vétérinaires acceptant les cas référés de NAC en France



On peut constater que les vétérinaires acceptant des cas référés en NAC exercent avant tout en milieu urbain. Le centre de la France, essentiellement rural en est totalement dépourvu, tout comme les départements situés en zone de montagnes comme les Hautes-Pyrénées, l'Ariège et les Hautes-Alpes. Aucun de ces vétérinaires n'est répertorié en Charente-Maritime et dans les Deux-Sèvres. Dans les départements bordant la Manche tels que le Finistère, la Côte d'Armor, la Manche, la Mayenne, l'Orne et la Seine Maritime, il n'en existe pas non plus. Au contraire dans les départements bordant la Méditerranée, ils sont très présents, notamment dans le Var où ils sont 4 ou 5. Dans les départements de la Loire-Atlantique, du Maine-et-Loire, du Loiret, du Nord et dans les régions Rhône-Alpes et Ile-de-France, ils sont tout aussi nombreux. Evidemment ces départements concentrent les populations de villes très développées, à savoir respectivement Toulon, Nantes, Angers, Orléans, Lille, Lyon et Paris. Le département hébergeant le plus de vétérinaires acceptant des cas référés en NAC se trouve être celui de la Haute-Garonne où l'on en compte 6.

IV-Conclusion

Le NAC correspond à un animal de compagnie autre que le chien ou le chat, espèces les plus représentées dans les foyers européens. La famille des NAC représente près des 2/3 des animaux de compagnie sur un marché en pleine progression. Malgré cet engouement, le vétérinaire ne semble pas tenir une place importante sur ce marché. De plus, sa formation ne prend pas en considération l'évolution de cette population.

Il reste à savoir si le vétérinaire arrive, malgré tout, à satisfaire cette clientèle et comment il y parvient. Les véritables attentes des propriétaires de NAC en matière de santé restent également à découvrir. Afin de comparer cette offre à cette demande, il paraît indispensable de recourir à des enquêtes auprès des vétérinaires et des propriétaires.

Deuxième partie :

Enquête auprès des vétérinaires

Il est nécessaire de caractériser le service offert par les vétérinaires aux propriétaires de NAC. La partie suivante va essayer d'y parvenir.

I-L'étude qualitative

Dans l'optique de la préparation d'un questionnaire quantitatif, nous avons commencé par élaborer une étude qualitative permettant de « dégrossir » le sujet et d'éviter les oublis lors de la rédaction du questionnaire quantitatif définitif. Les méthodes qualitatives adoptent une vision imprécise, non structurée et superficielle de l'information, puis s'efforcent de la traduire en terme de motivations, d'attitudes ou de comportements. Ce type d'étude permet également de comprendre les motivations et les freins des enquêtés (37).

A-Construction de l'échantillon

Ce type d'étude n'est pas concerné par le problème de représentativité de l'échantillon. Ce dernier est donc réduit et son choix subjectif. Il est très difficile de fixer un chiffre, toujours arbitraire. Nous avons décidé d'interroger entre 5 et 10 vétérinaires. Au final, 6 ont effectivement été interrogés.

Différents profils de vétérinaires ont été interrogés dans cette étude : 2 vétérinaires sont très impliqués et 4 peu à moyennement impliqués. Aucun vétérinaire refusant les NAC en consultation n'a pu être trouvé. Tous les acceptaient avec plus ou moins d'intérêt et de conviction.

Les six vétérinaires interrogés exercent dans des régions différentes et ont des conditions d'exercice variées :

- 1 exerce en milieu rural en Savoie
- 3 exercent en milieu périurbain dans l'Hérault et l'Essonne
- 2 exercent en milieu urbain dans les villes de Paris et Toulouse

Les deux sexes sont représentés : 2 femmes et 4 hommes ont répondu aux questions.

Les années de sortie et les écoles d'origines sont variées :

- 1 est issu de la promotion 1989 de Nantes
- 3 sont issus des promotions 1994, 1988 et 1982 de Toulouse
- 2 sont issus des promotions 1980 et 1979 d'Alfort

B-Elaboration du questionnaire

Au départ, un entretien dit « papier-crayon » à l'aide d'un guide-répertoire était envisagé. Ce type d'étude ne permettait pas d'aborder le sujet en profondeur mais permettait d'analyser les perceptions du vétérinaire à propos de ce marché. Le guide-répertoire recense la liste des points à aborder durant l'interview. L'enregistrement des réponses est réalisé manuellement par l'enquêteur, directement pendant la réalisation de l'interview.

Cependant, pour plus de facilité, un questionnaire élaboré a été retenu. Dans une étude qualitative, lorsqu'il est nécessaire de poser des questions, les méthodes individuelles s'efforcent de s'adapter le plus possible à chaque enquêté. Les questions sont donc restées toujours formulées de façon ouverte, pour pouvoir recueillir des informations riches et chargées de sens (37).

Le questionnaire se décompose en cinq parties (Annexe n°2).
La première partie permet d'entrer dans le sujet tout en mettant l'interlocuteur en confiance. (5 questions)
La seconde partie s'intéresse plus à la qualification de la clientèle par le vétérinaire praticien. (4 questions)
La troisième partie s'oriente davantage sur la pratique de cette activité dans leur quotidien. (7 questions)
La quatrième partie leur demande d'émettre un avis sur l'éventuelle évolution de cette activité. (2 questions)
Enfin, dans une dernière partie, quelques renseignements d'identification sont demandés comme leur nom, leur adresse, leur promotion et leur école d'origine.

Avant la rédaction d'un questionnaire définitif, le questionnaire a tout d'abord été testé auprès d'un premier vétérinaire exerçant à l'Ecole Vétérinaire de Toulouse. Ceci a permis de voir si toutes les questions étaient compréhensibles et d'évaluer la durée de l'interview. Celui-ci n'excédait pas dix minutes.

C-Administration du questionnaire

L'étude qualitative menée auprès des vétérinaires a été réalisée par entretien téléphonique individuel. L'intérêt d'une telle méthode est la richesse de la matière et les délais courts. Le fait que le temps soit limité et que les rendez-vous téléphoniques soient quasi systématiques en représentent les limites. Cependant, ces aspects négatifs sont acceptés face à la facilité que présente ce type d'étude.

Les questions sont posées plutôt comme des évocations ou des suggestions que comme de véritables questions afin de laisser libre cours aux discours des enquêtés.

Les commentaires des réponses ou les marques de surprises sont évités. L'essentiel est de rester neutre face au thème de la discussion. Lorsqu'un thème est abordé avant l'autre, le répondant peut l'évoquer et les réponses sont directement notées dans la rubrique concernée. En tout 6 vétérinaires ont été interrogés de cette manière au cours du mois d'avril 2004.

D-Dépouillement des questionnaires et analyse des réponses

La difficulté d'interprétation est le problème majeur. Il faut avant tout respecter une méthode de description objective. Plusieurs étapes étaient nécessaires à la réalisation d'une telle analyse.

Tout d'abord l'intégralité du contenu des interviews a été retranscrit sur support papier. Ensuite, une grille de dépouillement applicable à l'ensemble des interviews a été créée. Les entrées de la grille ont été nommées en fonction des questions abordées dans le questionnaire. La grille a ensuite été remplie. Enfin, une synthèse horizontale des réponses a été réalisée (Tabl.4).

Tableau 4 : Modèle de grille d'analyse des réponses

	Vét 1	Vet 2	Vet 3	Vet 4	Vet 5	Vet 6
Espèces citées	PM, reptiles, oiseaux	PM, reptiles, oiseaux	PM, reptiles, oiseaux	PM, reptiles, oiseaux	PM, reptiles, oiseaux	PM, reptiles, oiseaux, poissons
			Analyse horizontale			→
Origine de la motivation	Originalité de l'activité	Passion	L'affection pour les rongeurs	La demande de la clientèle	La demande de la clientèle	La demande de la clientèle
	Analyse verticale					

PM = Petit Mammifère

1/ Espèces citées parmi les NAC

Parmi les NAC, toutes les espèces évoquées dans la première partie de ce travail ont été citées par les vétérinaires à l'exception des amphibiens et des invertébrés. Ceci tend à conforter dans l'idée que ce marché n'est encore que très anecdotique. Quant aux poissons, ils n'ont été cités qu'une seule et unique fois dans la catégorie NAC. Les vétérinaires semblent donc en rencontrer peu en consultation.

2/ Différences ressenties entre vétérinaire « spécialisé » et vétérinaire « classique »

Les deux vétérinaires « spécialisés » interrogés se sentent réellement différents des vétérinaires « classiques ». L'approche de l'animal et de sa pathologie leur semble plus zoologique et leur clinique est beaucoup plus adaptée à recevoir ce genre d'animaux. Ils ont généralement beaucoup plus investi dans cette activité que ce soit en formation ou en matériel.

3/ Origine de la motivation pour accepter de tels animaux

Généralement, les praticiens interrogés ont toujours accepté les NAC dans leur clientèle. La motivation principale semble être le besoin de répondre à la demande de la clientèle. D'ailleurs, aucune espèce spécifique ne ressort des préférences des vétérinaires. Seuls les « spécialistes » citent l'intérêt pour une activité un peu marginale voire une passion comme moteur de leur activité.

4/ Aspects négatifs et positifs de cette activité

Les aspects positifs de ce type d'activité ont toujours été plus difficiles à citer et beaucoup moins nombreux que les aspects négatifs. L'intérêt professionnel apporté par ces consultations sortant de l'ordinaire et le fait que les propriétaires soient des gens plutôt sympathiques ont été évoqués quelques fois. L'aspect négatif est lui surtout lié à la crainte de

soigner de tels animaux. Les risques liés à l'anesthésie ont souvent été cités. Le budget limité des propriétaires a également été cité comme un frein majeur dans cette activité. Seul un « spécialiste » a cité le danger que pouvait représenter de tels animaux. Il nous a parlé des venins, griffures et morsures.

5/ Caractéristiques de la clientèle selon les vétérinaires

Les vétérinaires commencent souvent par qualifier cette clientèle de population très hétérogène. Cependant, ils enchaînent la plupart du temps en détaillant des profils types de clients. Ils admettent souvent que les petits mammifères appartiennent à des familles avec enfants, hormis le rat pour lequel le propriétaire est qualifié de « jeune » tout comme pour le reptile. Il paraît important de noter que la catégorie « personnes âgées » n'a jamais été citée, bien au contraire certains ont même souligné son absence.

La plupart des vétérinaires interrogés ne font pas de différence entre cette clientèle et leur clientèle canine régulière. Deux ont quand même émis l'idée que ces propriétaires étaient moins exigeants et s'engageaient moins dans les soins de médicalisation et de prévention.

Beaucoup estiment que les propriétaires ont un attachement équivalent à leur petit animal que celui pour un chien ou un chat. Cependant, une exception a été citée deux fois : les possesseurs de reptiles sembleraient considérer leur animal plutôt comme un objet échangeable.

6/ Formation et investissement dans cette activité

Uniquement un vétérinaire acceptant des cas référés en NAC a répondu avoir acquis une formation. Les autres n'en avaient aucune dans le domaine. La majorité estime qu'elle est inutile ou peu rentable. D'autres estiment qu'elle serait difficile à mettre en oeuvre vu la variété des espèces.

Les seuls à avoir réellement investi dans du matériel étaient les vétérinaires acceptant des cas référés en NAC. A l'inverse, seuls ces derniers n'utilisaient pas ou peu de médicaments adaptés aux NAC.

Les vétérinaires estiment leurs compétences de façons très variables d'insuffisantes à très bonnes.

Ils n'ont pour la plupart aucune idée du chiffre d'affaires représenté par l'activité NAC dans leur cabinet. Ils l'estiment d'ailleurs dérisoire pour la majorité. Seul un vétérinaire acceptant des cas référés en NAC a su avancer un chiffre précis.

Les grilles tarifaires sont la règle. Elles sont toujours plus basses que celles établies pour l'activité canine. Deux vétérinaires prenaient tout de même le même tarif que pour cette clientèle.

7/ Evolution prévisible de cette activité

A l'exception d'un seul, tous voient ce marché se développer dans l'avenir à travers une plus forte médicalisation. Cependant, les espèces ne changeraient pas trop selon eux. Malgré tout, seul la moitié des interrogés compte développer cette activité dans son propre cabinet. Les techniques envisagées pour le faire sont l'information sur cette activité auprès de la clientèle et l'investissement dans du matériel spécifique.

E-conclusion

Cette étude a permis de noter quelques contradictions dans l'attitude adoptée par les vétérinaires face à cette activité.

Tout d'abord, il ressort que l'activité NAC est appelée à se développer mais qu'hormis les « spécialistes », les vétérinaires ne veulent pas trop faire d'effort pour pouvoir répondre aux exigences de tels patients. En effet, ils rapportent une demande de propriétaires identiques à celle d'une clientèle canine mais pratiquent des grilles tarifaires moins élevées et ne s'investissent ni en temps dans la formation ni en argent dans le matériel adéquat. La formation pourrait pourtant apporter un large bénéfice quand on constate les craintes suscitées par la médicalisation de ces espèces animales. Par exemple, l'anesthésie et la thérapeutique pourraient devenir plus abordables et moins risquées avec une connaissance réelle et non empirique des molécules et posologies à prescrire. Les vétérinaires semblent véritablement négliger cette activité puisqu'aucun des vétérinaires non « spécialistes » n'est capable d'estimer à combien s'élève le chiffre d'affaires rapporté par ce domaine.

Cette étude qualitative a donc permis de faire ressortir quelques points clés à approfondir lors d'une étude quantitative.

II- Etude quantitative auprès de 105 cliniques vétérinaires de Haute-Garonne

Pour l'étude quantitative, une enquête par sondage, où l'on interroge un petit nombre de gens dont les résultats seront extrapolés à l'ensemble de la population, a été entreprise.

A-Méthode

1/ Construction de l'échantillon

La population étudiée correspond aux vétérinaires praticiens du département de la Haute-Garonne. Ce travail devait être représentatif et significatif. Pour se faire, en s'inspirant de la thèse de Marie Ahouissoussi (1), nous avons décidé d'interroger un échantillon de 105 individus représentatifs du département puisque l'englobant en totalité. Un vétérinaire par clinique répertoriée a été interrogé (51).

2/ Choix du mode d'administration

Le modèle d'enquête téléphonique classique a été utilisé. A partir des numéros de téléphone disponibles dans l'annuaire ROY, les membres de l'échantillon sélectionné ont été contactés. Les réponses aux questions posées sont notées au crayon sur un exemplaire papier du questionnaire. Ce mode d'administration présente plusieurs avantages. La prise de rendez-vous téléphoniques permet de réaliser l'entretien à un moment où le vétérinaire est disponible et toutes les réponses sont réunies rapidement. De plus, par cette méthode de sondage téléphonique, le taux de réponse espéré est plus élevé qu'avec un sondage par courrier où il est de l'ordre de 50% maximum. La durée de l'entretien téléphonique n'a jamais excédé 10 minutes.

3/ Rédaction du questionnaire

La préparation de la collecte des informations constitue l'étape clé de l'étude.

a) Structure du questionnaire

Le questionnaire se divise en quatre parties distinctes (Annexe n°3) :

5 questions de contact et d'identification permettent de vérifier l'appartenance de l'individu à la population interrogée. Seuls les vétérinaires sont retenus pour l'entretien et non les assistantes et secrétaires. Le sexe n'est pas précisé. Les résultats n'auraient pas reflété les proportions hommes/femmes dans le département de la Haute-Garonne puisqu'un seul vétérinaire par clinique était interrogé,

14 questions concernent les consultations NAC dispensées dans la clinique,

4 questions abordent le thème de la clientèle représentée par les propriétaires de NAC,

1 question est liée à l'importance de l'activité NAC dans la clinique.

b) Types de questions

La majorité des questions posées sont des questions de type fermé pour lesquelles une forme précise de réponse et un nombre limité de choix de réponses sont imposés au répondant.

Les questions peuvent être :

dichotomiques à réponse unique.

Exemple : question II2

Acceptez-vous les consultations de NAC ?

- | | |
|-------|-------|
| - Oui | - Non |
|-------|-------|

multichotomiques à réponse unique.

Exemple : question II1

Combien de consultations faites-vous par jour toutes espèces confondues (sauf rurale) ?

- | | |
|-----------|-----------|
| - 0 à 4 | - 5 à 9 |
| - 10 à 14 | - 15 à 19 |
| - 20 à 25 | - >25 |
| - NSP | |

multichotomiques à réponses multiples

Exemple : question II10

Type de consultation rencontrée :

- Médecine interne
- Parasitologie
- Reproduction
- Chirurgie (stérilisation, ablation des glandes anales comprises...)
- Urgence
- NSP

Des échelles nominales, simples à analyser comme à la question II1 et des niveaux de mesure ordinaux comme à la question II10 ont été utilisés. L'inconvénient de cette seconde échelle est qu'elle ne permet pas de quantifier la différence entre les réponses. En effet, on peut déduire qu'un type de consultation est très fréquent mais on ne peut pas savoir si l'écart avec un autre type de consultation est faible ou important.

c) Rédaction des questions

Lors de la rédaction du questionnaire, le vocabulaire et le style employés par les répondants lors de l'étude qualitative ont été utilisés au maximum.

Les biais pour lesquels une réponse n'aurait pas reflété l'exakte vérité ont été évités. Il ne fallait ni effet de suggestion, ni attrait dans les réponses.

Les questions ambiguës ont été évitées en essayant de ne pas utiliser de mots ou expressions dont la compréhension prête à confusion. La perception du temps étant subjective, les adverbes de temps tel que « souvent », « rarement », n'ont pas été utilisés.

Le style est volontairement bref de façon à n'exposer qu'une seule idée par question. Les négations ont été proscrites (37).

4/ Administration du questionnaire

La fiabilité des résultats d'une enquête quantitative dépend évidemment de la méthodologie et de la cohérence du questionnaire. Néanmoins, la réalisation sur le terrain est essentielle puisque c'est de cette étape que sont issus les résultats de l'étude. De plus cette collecte des informations est non renouvelable (39). Un pré-test a tout d'abord été effectué. Quelques vétérinaires de notre connaissance ont été questionnés pour repérer les erreurs commises et pouvoir les modifier.

A chaque fois, l'enquêteur se présente et esquisse les objectifs de l'enquête. Il essaye de ne pas influencer les enquêtés et évite qu'ils ne se sentent jugés. Il répond aux éventuelles demandes de retour de l'enquête en notant le nom des personnes intéressées. Nous les contacterons après la publication de cette thèse.

5/ Réponses

Les réponses ont été obtenues entre le 12 et le 30 avril 2004. Sur 105 appels, 70 réponses ont été obtenues, ce qui fait un taux de réponse de l'ordre de 67%.

Les 45 échecs se répartissent comme suit :

- 3 ne voulaient pas répondre car ils ne se sentaient pas concernés par le sujet,
- 15 étaient débordés en permanence et la secrétaire refusait de les passer à l'enquêteur,
- 6 sont restés injoignables. Les appels téléphoniques restaient sans réponse.
- 19 semblaient être d'accord pour répondre mais pas dans l'immédiat. Ils n'ont pas réussi à trouver un peu de temps pendant la période consacrée aux entretiens.
- 2 ne voulaient pas répondre par téléphone mais étaient prêts à le faire par courrier.

B-Analyse descriptive des résultats

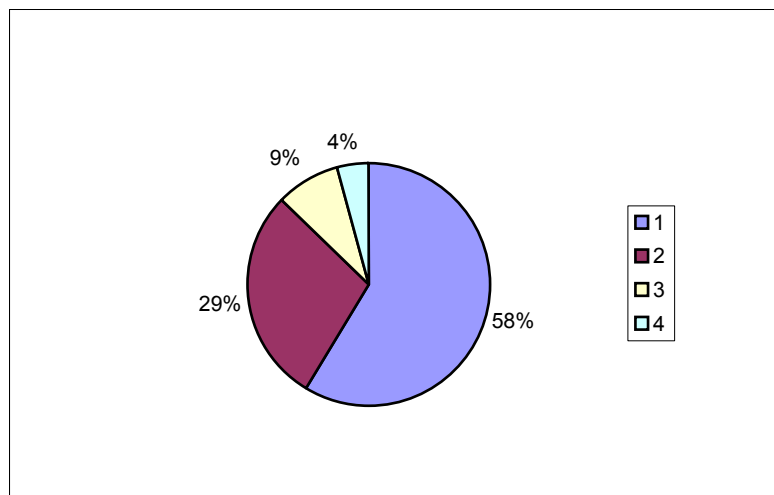
1/ Résultats

Toutes les réponses ont été traitées séparément afin de pouvoir visualiser les résultats sur des graphiques. Les pourcentages sont des chiffres entiers arrondis au demi point près. Tous les résultats figurent en annexe (Annexe n°4).

a) Description de l'échantillon : le vétérinaire et sa clinique

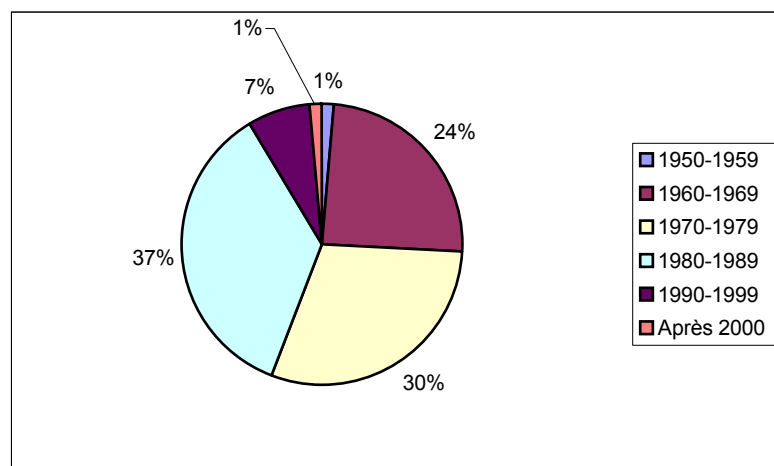
En Haute-Garonne la grande majorité des vétérinaires travaille seul ou à deux (Graph.5).

Graphique 5 : Nombre de vétérinaires par clinique



La majorité des vétérinaires interrogés a quitté l'Ecole entre 1970 et 1989 (Graph.6). Si nous estimons que la sortie de l'école se fait vers 25 ans environ, la majorité des vétérinaires interrogés a entre 40 et 60 ans. Cette population vétérinaire n'est donc pas une population de jeunes vétérinaires.

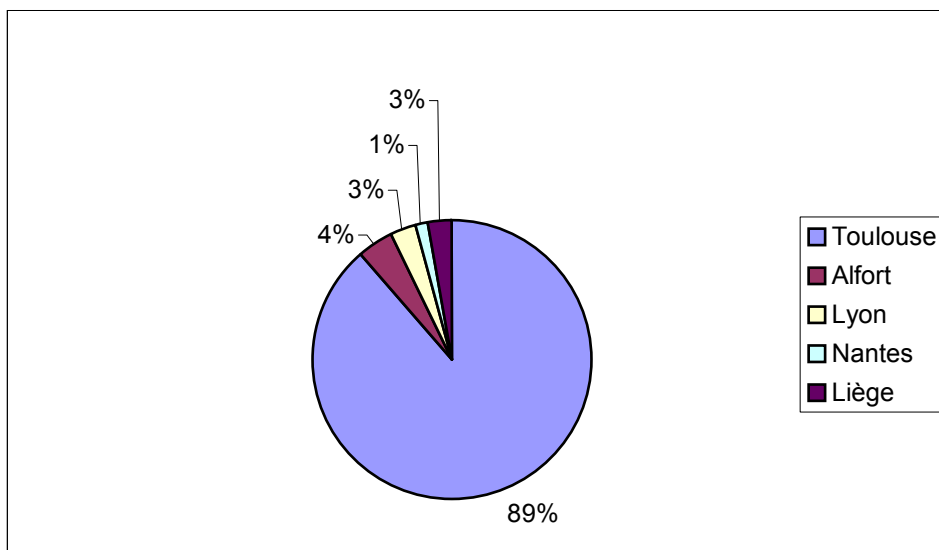
Graphique 6 : Année de sortie de l'Ecole Vétérinaire



Comme nous pouvions le prévoir, le questionnaire ayant été effectué en Haute-Garonne, une majorité des vétérinaires ayant répondu a fait ses études à l'Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse (Graph.7).

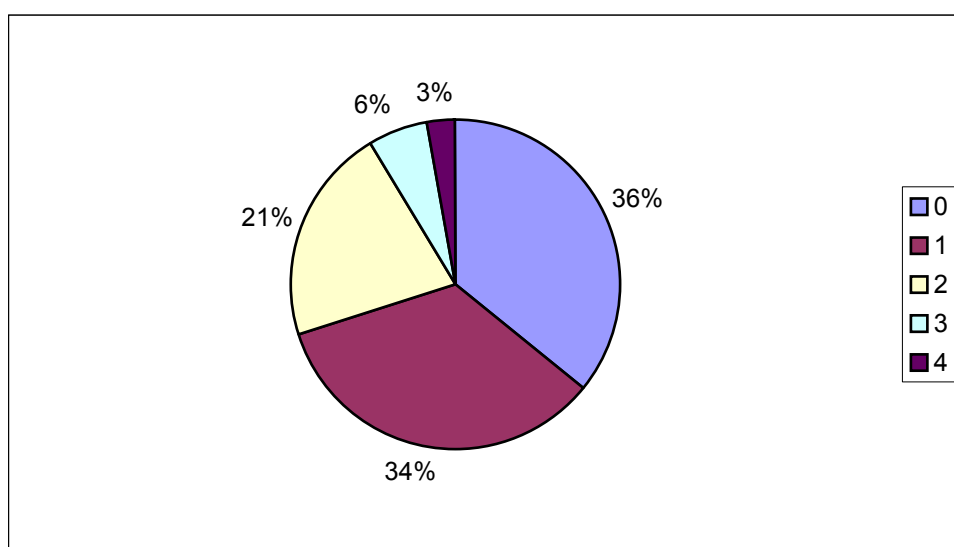
La proportion des anciens élèves de Lyon et Liège est la même. Elle est légèrement inférieure à celle des anciens élèves d'Alfort. Les praticiens issus de l'Ecole Nationale Vétérinaire de Nantes sont les moins représentés.

Graphique 7 : Ecole d'origine des vétérinaire interrogés



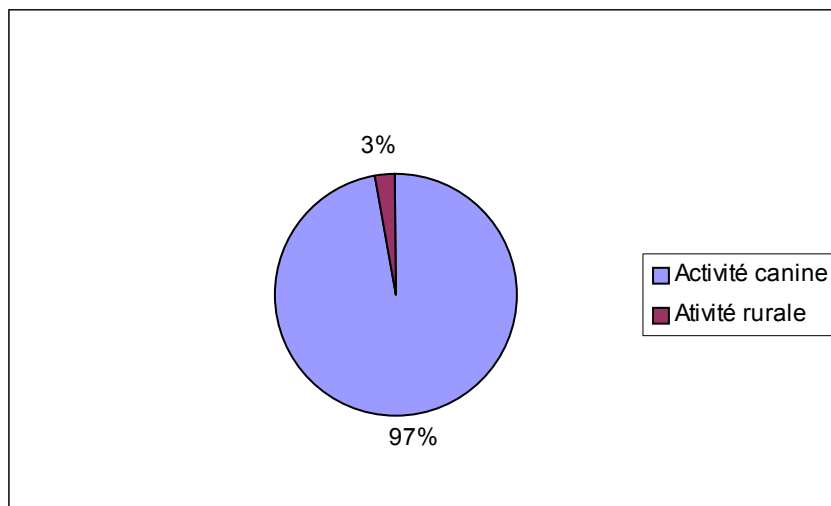
La majorité des vétérinaires de la Haute-Garonne n'emploie aucune aide (Graph.8). Lorsqu'ils emploient quelqu'un, il s'agit généralement d'une seule personne. Dans cette question, l'aide qualifiait une personne non vétérinaire travaillant dans la clinique (assistante, secrétaire...)

Graphique 8 : Nombre d'aides présentes dans la clinique



Les praticiens de la Haute-Garonne ont pour la très grande majorité une activité à dominante canine (Graph.9).

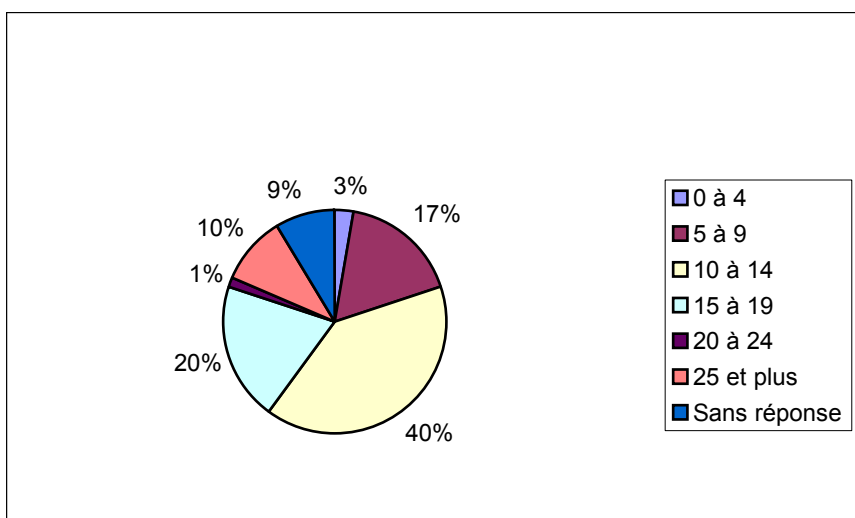
Graphique 9 : Activité principale de la clinique



b) Place des consultations dédiées aux NAC

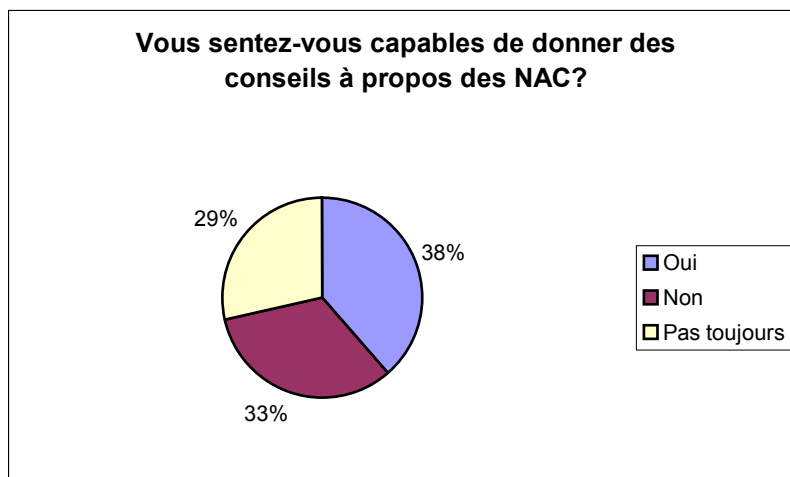
Presque la moitié des vétérinaires voit entre 10 et 14 patients par jour. Environ un quart en voit moins et l'autre quart en voit plus (Graph.10). Le nombre de consultations par jour comprend toutes les espèces confondues (hors activité rurale).

Graphique 10 : Nombre de consultations par vétérinaire et par jour



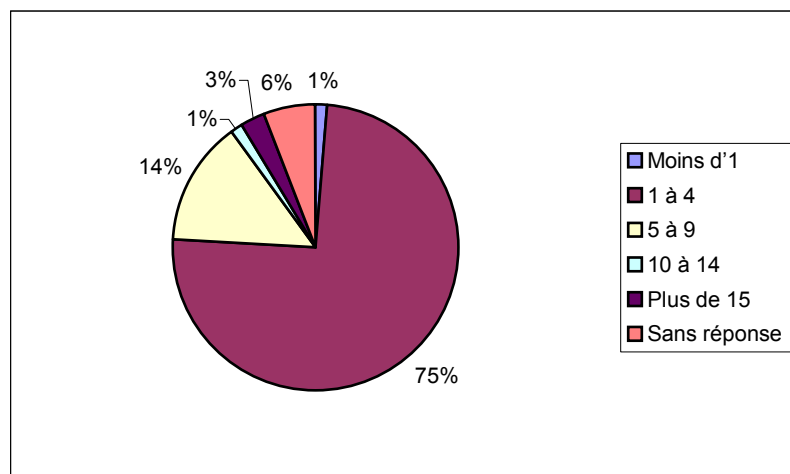
Tous les vétérinaires interrogés acceptent les NAC en consultation. Cependant, seulement 38% des vétérinaires considèrent être compétents en matière de NAC (Graph.11).

Graphique 11 : Evaluation des compétences en matière de NAC



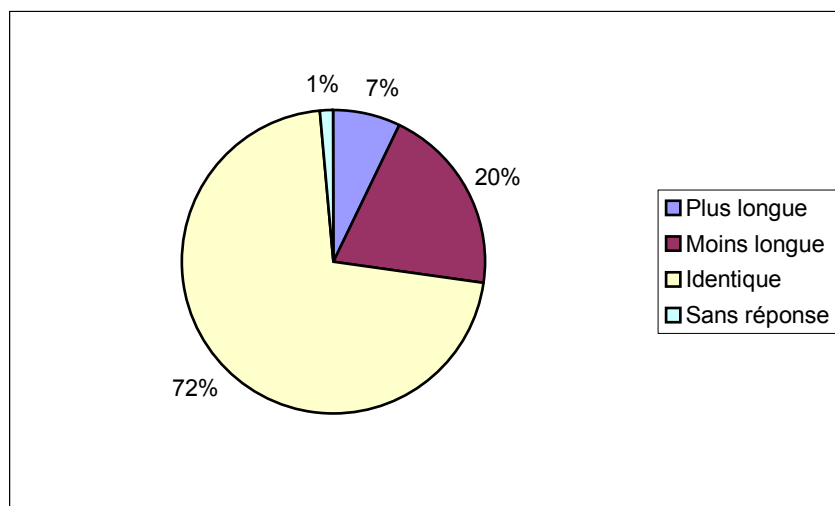
La majorité des vétérinaires voit entre 1 et 4 NAC par semaine. Il faut remarquer que 18% d'entre eux en voient plus de 5 par semaine, ce qui représente environ une consultation NAC par jour (Graph.12).

Graphique 12 : Nombre de consultations NAC par semaine



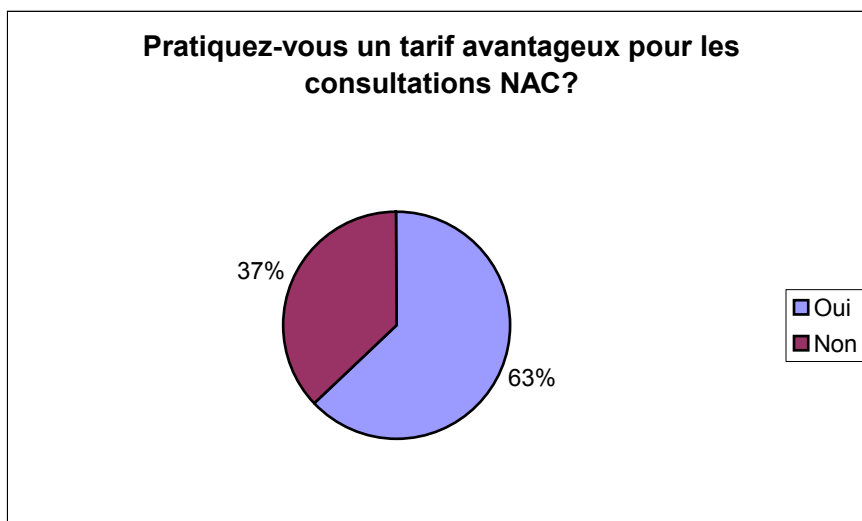
Pour la majorité des vétérinaires, la consultation d'un NAC dure autant de temps qu'une consultation canine (Graph.13).

Graphique 13 : Durée des consultations NAC par rapport aux consultations canines



La majorité des vétérinaires fait payer moins cher une consultation NAC qu'une consultation canine. Les autres estiment que le travail est le même pour un chien ou pour un NAC et facturent donc la consultation au même prix (Graph.14).

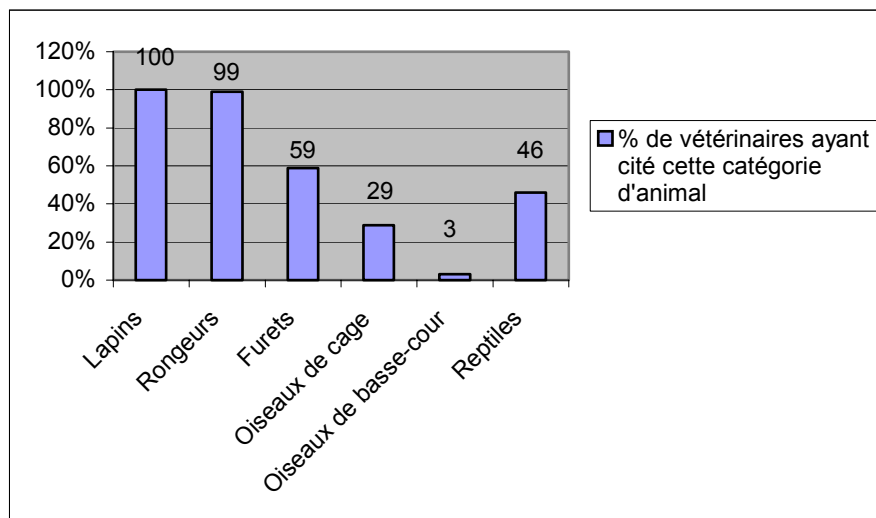
Graphique 14 : Tarif pratiqué auprès de la clientèle NAC



Les lapins, rongeurs et furets regroupés sous le terme de petits mammifères semblent très médicalisés par rapport aux autres NAC. Les vétérinaires rencontrent très fréquemment ces trois types de NAC. D'ailleurs tous les vétérinaires interrogés rencontrent des lapins. Les reptiles sont rencontrés en consultation par presque la moitié des vétérinaires. C'est plus que pour les oiseaux de cage et volière. Les oiseaux de basse-cour, nouvelle mode sur le marché du NAC ne fréquentent que rarement les cliniques vétérinaires.

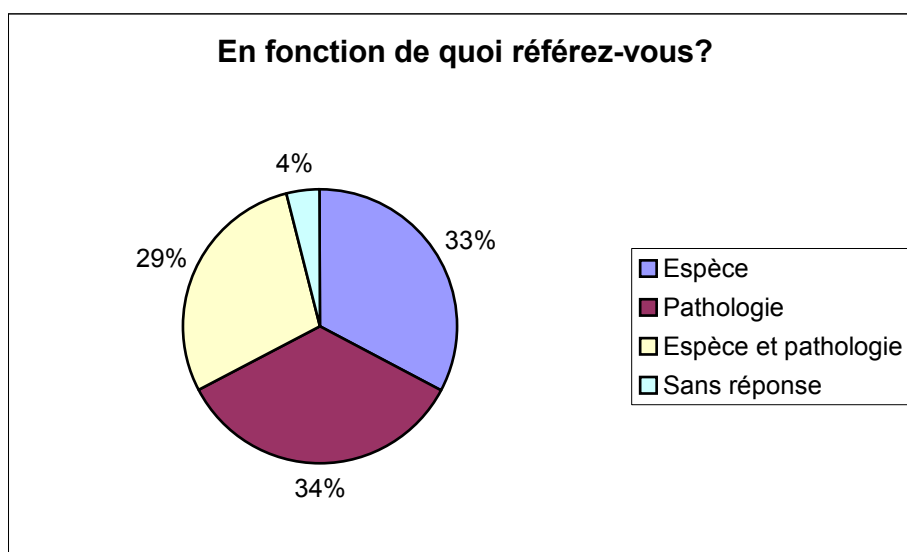
Aucun vétérinaire interrogé ne rencontre de poissons, amphibiens ou arthropodes en consultation (Graph.15).

Graphique 15 : Différents types de NAC rencontrés en consultation



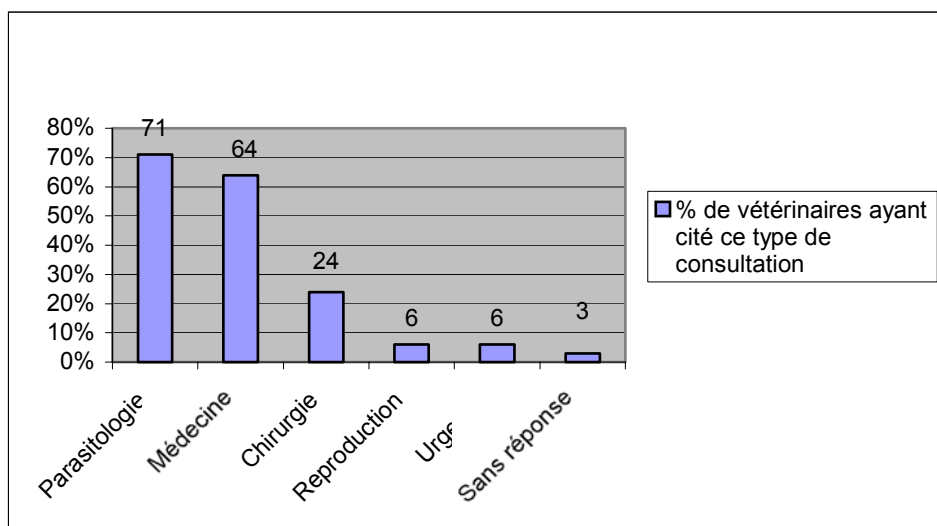
Près des trois quarts des vétérinaires réfèrent des NAC lorsqu'ils ne se sentent pas assez compétents. Ils réfèrent à parts égales en fonction de l'espèce, de la pathologie ou des 2 (Graph16).

Graphique 16 : Distribution des cas référés selon l'espèce ou la pathologie



Si l'on considère les citations des vétérinaires comme le reflet du nombre des consultations rencontrées, les consultations de parasitologie et de médecine semblent les plus fréquentes. La chirurgie est assez fréquente. Les urgences et les consultations de reproduction restent rares (Graph.17).

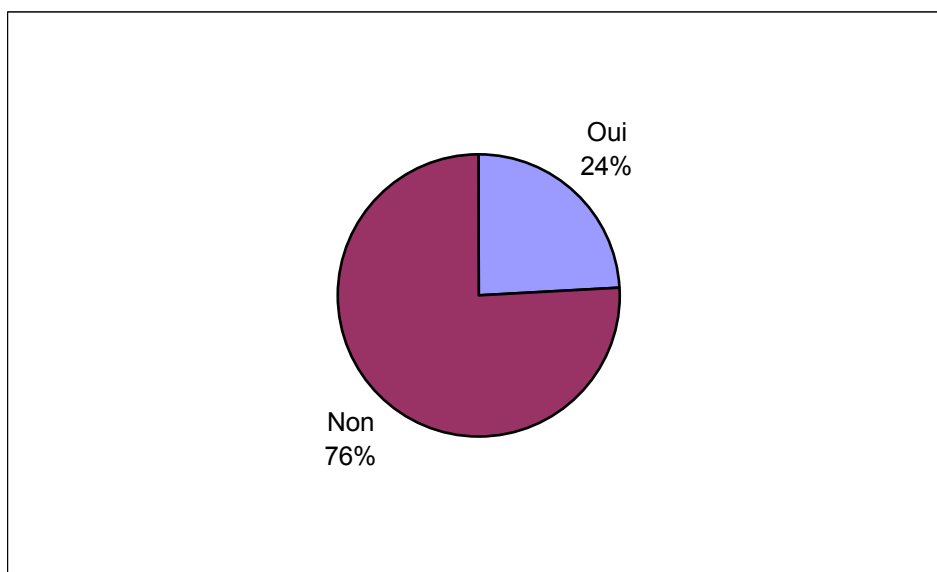
Graphique 17 : Différents types de consultations rencontrées



9 praticiens sur 10 de la Haute-Garonne utilisent des médicaments pour NAC, notamment la gamme OCEND de Virbac. Cependant peu de vétérinaires, seulement 17%, investissent dans du matériel spécifique pour NAC.

Peu de vétérinaires ont suivi une formation spécifique pour les consultations NAC (Graph.18).

Graphique 18 : Pourcentage de vétérinaires ayant suivi une formation spécifique

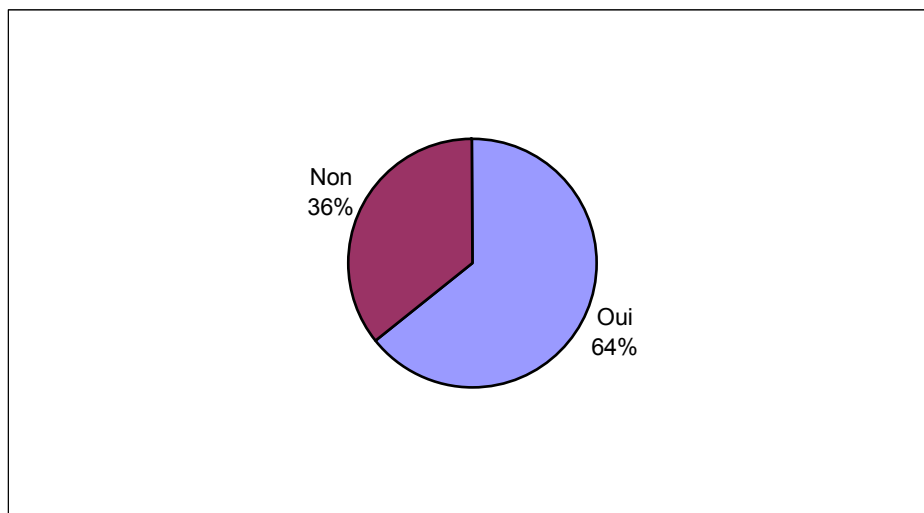


Près de 90% des vétérinaires essaient de s'informer en permanence sur les NAC pour pallier leur manque de formation initiale.

c) La clientèle des propriétaires de NAC

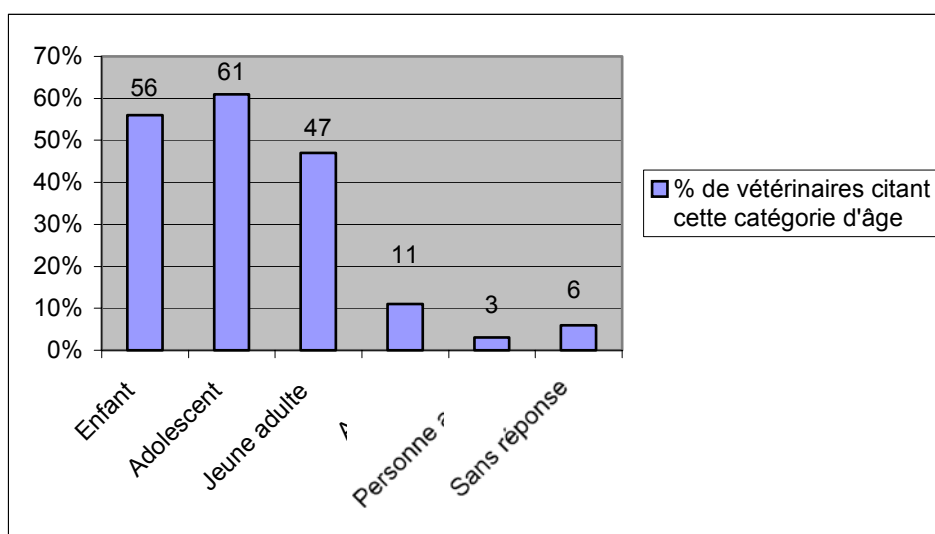
80% des vétérinaires n'informent pas leur clientèle sur l'activité NAC de la clinique et seulement la moitié des vétérinaires cherche à fidéliser cette clientèle (Graph.19).

Graphique 19 : Recherche de fidélisation de cette clientèle



La plupart des vétérinaires s'accordent sur le terme de « jeune » pour qualifier la clientèle des propriétaires de NAC. Il peut s'agir d'enfants, d'adolescents ou de jeunes adultes célibataires venant de s'installer. Les adultes et les personnes âgées sont plus souvent cités comme des propriétaires d'oiseaux (Graph.20).

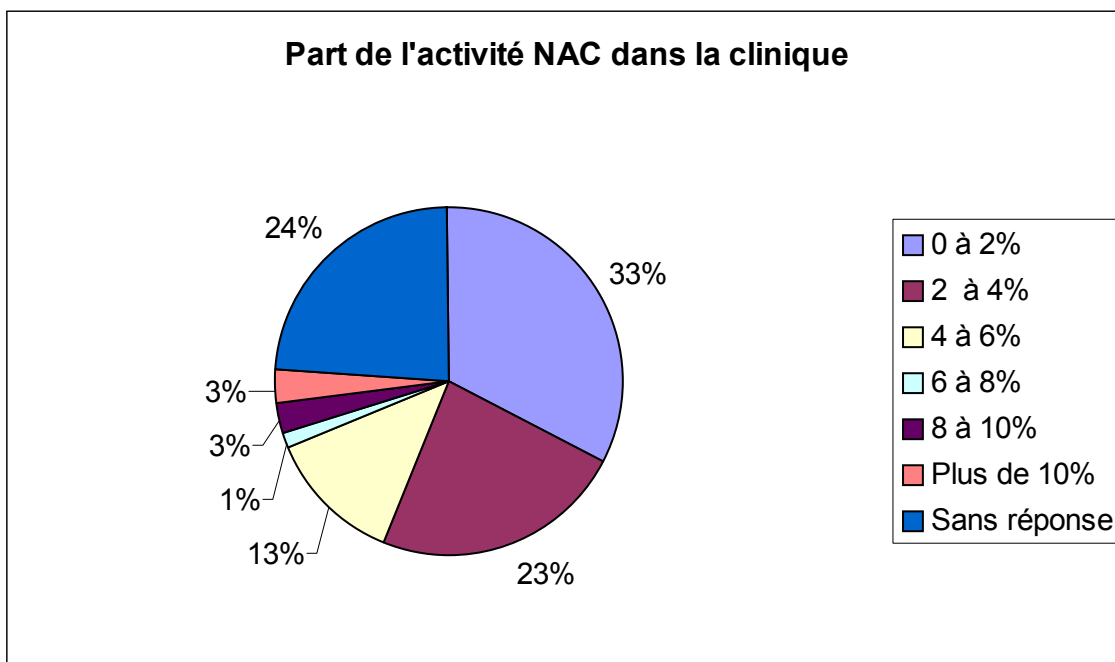
Graphique 20 : Catégorie d'âge des clients selon les vétérinaires



d) L'importance de l'activité NAC

Plus de la moitié des praticiens de Haute-Garonne estime que l'activité NAC représente moins de 5% de l'activité totale de la clinique, en temps de travail. Rares sont ceux capables de donner un chiffre d'affaires dégagé par cette activité (Graph.21).

Graphique 21 : Estimation de l'importance de l'activité NAC dans la clinique



2/Analyse qualitative

Nous désirons dans cette partie faire apparaître des liens entre les différentes notions évoquées au cours de l'étude précédente. L'analyse statistique s'est révélée dans la plupart des figures impossible au vu du faible nombre d'observations pour chaque catégorie lors des dichotomies. Les effectifs calculés à l'intérieur des tableaux de corrélations étaient souvent inférieurs à 5, ne permettant pas d'utiliser le test du Chi2 (Annexe n°5). L'analyse des réponses reste donc essentiellement constituée d'observations n'ayant pas de valeur statistique.

a) Croisement avec la variable « investissement »

Nous n'avons pas réalisé de croisement entre l'investissement et les informations personnelles telles que l'école d'origine et l'année de sortie du vétérinaire contacté. En effet l'investissement est généralement effectué à l'échelle de la clinique et non pas au niveau individuel.

α) Le nombre de vétérinaires dans la clinique

14,6% des vétérinaires exerçant seul ont investi dans le domaine des NAC.

20,7% des vétérinaires exerçant à plusieurs ont investi dans le domaine des NAC.

Le nombre de vétérinaires exerçant dans une seule et même clinique semble peu influencer l'investissement dans du matériel destiné aux NAC.

β) Le nombre d'aides dans la clinique

20% des vétérinaires exerçant sans aide ont investi dans le domaine des NAC.

15,6% des vétérinaires exerçant avec une aide ont investi dans le domaine des NAC.

Le fait d'avoir une aide dans la clinique ne semble pas influencer l'investissement dans du matériel destiné aux NAC.

γ) Le nombre de clients de la clinique

14,3% des vétérinaires réalisant moins de 15 consultations par jour ont investi dans le domaine des NAC.

21,4% des vétérinaires réalisant au moins 15 consultations par jour ont investi dans le domaine des NAC.

Le nombre de consultations pendant la journée, toutes espèces confondues, semble peu influencer l'investissement dans du matériel destiné aux NAC.

δ) La part d'activité, en temps, consacrée aux NAC

14,6% des vétérinaires ayant une activité constituée de 0 à 6% de NAC dans leur clinique ont investi dans le domaine des NAC.

22,7% des vétérinaires ayant une activité constituée de plus de 6% de NAC dans leur clinique ont investi dans le domaine des NAC.

Les vétérinaires ayant une activité NAC plus importante dans leur clinique semblent investir plus dans du matériel destiné aux NAC.

ε) Le nombre de consultations NAC par semaine

5,7% des vétérinaires effectuant 0 à 4 consultations NAC par semaine ont investi dans le domaine des NAC.

61,5% des vétérinaires effectuant au moins 5 consultations NAC par semaine ont investi dans le domaine des NAC.

L'investissement dans du matériel destiné aux NAC semble directement lié aux nombres de NAC vus en consultation. Plus le vétérinaire possède une clientèle NAC importante, plus il désire la satisfaire en lui apportant des soins de qualité. Il peut éventuellement s'agir du contraire, à savoir qu'un vétérinaire équipé pour recevoir des consultations NAC gagne cette clientèle et donc reçoit plus de NAC par semaine.

φ) Le tarif pratiqué

18,2% des vétérinaires pratiquant un tarif spécifique pour NAC ont investi dans le domaine des NAC.

15,4% des vétérinaires ne pratiquant pas de tarif spécifique pour NAC ont investi dans le domaine des NAC.

Le fait de pratiquer ou non un tarif spécifique pour les consultations NAC ne semble pas influencer le fait d'investir dans du matériel destiné aux consultations de NAC.

b) Croisement avec la variable « nombre de NAC vus par semaine »

α) La formation initiale

20,8% des vétérinaires effectuant 0 à 4 consultations NAC par semaine ont suivi une formation spécifique dans le domaine des NAC.

46,2% des vétérinaires effectuant au moins 5 consultations NAC par semaine ont suivi une formation spécifique dans le domaine des NAC.

Les vétérinaires ayant suivi une formation spécifique dans le domaine des NAC semblent consulter plus de NAC par semaine.

β) La formation continue

84,9% des vétérinaires effectuant 0 à 4 consultations NAC par semaine suivent une formation continue.

92,3% des vétérinaires effectuant au moins 5 consultations NAC par semaine suivent une formation continue.

Plus le vétérinaire effectue de consultations de NAC par semaine et plus il essaie de se former dans le domaine. Cependant les chiffres sont élevés pour tous les vétérinaires.

χ) Le tarif pratiqué

60,4% des vétérinaires effectuant 0 à 4 consultations NAC par semaine pratiquent un tarif spécifique pour les consultations NAC.

69,2% des vétérinaires effectuant au moins 5 consultations NAC par semaine pratiquent un tarif spécifique pour les consultations NAC.

Plus le vétérinaire consulte de NAC, plus il adapte ces tarifs à cette clientèle.

δ) La recherche de fidélisation de la clientèle

62,3% des vétérinaires effectuant 0 à 4 consultations NAC par semaine cherchent à fidéliser cette clientèle.

76,9% des vétérinaires effectuant au moins 5 consultations NAC par semaine cherchent à fidéliser cette clientèle.

Plus le vétérinaire effectue de consultations NAC par semaine et plus il cherche à fidéliser cette clientèle.

c) Croisement avec la variable « compétence en matière de NAC »

α) La formation initiale

33,3% des vétérinaires se sentant capables de donner des conseils en matière de NAC ont suivi une formation spécifique dans le domaine des NAC.

18,6% des vétérinaires ne se sentant pas toujours capables de donner des conseils en matière de NAC ont suivi une formation spécifique dans le domaine des NAC.

Il semble que les vétérinaires, ayant suivi une formation initiale plus complète dans le domaine des NAC, se sentent généralement plus à l'aise pour donner des conseils en matière de NAC.

β) La formation continue

96,3% des vétérinaires se sentant capables de donner des conseils en matière de NAC suivent une formation continue

81,4% des vétérinaires ne se sentant pas toujours capables de donner des conseils en matière de NAC suivent une formation continue.

Paradoxalement, il semble que les vétérinaires ne se sentant pas toujours capables de donner des conseils en matière de NAC suivent moins de formations continues que ceux s'en sentant capables.

χ) Le tarif pratiqué

59,3% des vétérinaires se sentant capables de donner des conseils en matière de NAC pratiquent un tarif spécifique pour les consultations NAC.

65,1% des vétérinaires ne se sentant pas toujours capables de donner des conseils en matière de NAC pratiquent un tarif spécifique pour les consultations NAC.

Il semblerait que les prix pratiqués ne dépendent pas de la compétence du vétérinaire consultant.

δ) L'année de sortie de l'école

41% des vétérinaires, sortis avant 1980 de l'école, se sentent capables de donner des conseils en matière de NAC.

35,5% des vétérinaires, sortis après 1980 de l'école, se sentent capables de donner des conseils en matière de NAC.

L'année de sortie d'école n'influence pas les capacités de conseils en matière de NAC. Ceci prouve bien qu'il n'y a eu aucune évolution dans la formation initiale dans ce domaine.

C-Synthèse

Tous les vétérinaires interrogés acceptent les consultations de NAC. La parasitologie et la médecine sont les principaux motifs de visite. Les lapins, rongeurs et furets sont les plus médicalisés des NAC. Les reptiles sont rencontrés en consultation par presque la moitié des vétérinaires. C'est plus que pour les oiseaux de cage et volière. Les oiseaux de basse-cour, nouvelle mode sur le marché du NAC ne fréquentent que rarement les cliniques vétérinaires. Aucun vétérinaire interrogé ne rencontre de poissons, amphibiens ou arthropodes en consultation.

La majorité des vétérinaires reçoit entre 1 et 4 NAC par semaine. Il faut remarquer que 15% d'entre eux en voient plus de 5 par semaine, ce qui représente environ une consultation de ce type par jour.

Malgré cet engouement apparent, seulement 38% des vétérinaires se sentent aptes à donner des conseils en matière de NAC. La plupart connaissent moyennement les conditions de vie et d'entretien de certaines espèces. Ils ne peuvent donc pas toujours fournir une information claire et précise à leur client. Ceci s'explique par le fait que 76% des praticiens n'ont aucune formation spécifique dans ce domaine. Seule une forte volonté, souvent liée à un goût personnel, permet d'acquérir des connaissances sur le sujet. Les vétérinaires ayant suivi une formation spécifique dans le domaine se sentent généralement plus à l'aise pour donner des conseils aux clients et semblent consulter plus de NAC par semaine.

La formation continue est donc la règle. Près de 90% des vétérinaires essaient de s'informer en permanence sur les NAC pour pallier le manque de formation initiale. Les vétérinaires utilisent différents supports pour leur formation continue. Ils utilisent les revues, les livres, les informations diffusées par des laboratoires ou les conférences. Plus le vétérinaire effectue de consultation de NAC par semaine et plus il essaie de se former dans le domaine. Paradoxalement, il semble que les vétérinaires ne se sentant pas toujours capables de donner des conseils en matière de NAC suivent moins de formations continues que ceux s'en sentant capables.

Près des trois-quarts des vétérinaires réfèrent des NAC à un confrère spécialisé, dans le cas où ils ne sentent pas assez compétents. Les vétérinaires réfèrent à parts égales en fonction de l'espèce, de la pathologie ou des 2. Ils réfèrent certaines espèces comme les reptiles sur lesquelles ils ne se sentent pas capables d'intervenir. Ils réfèrent aussi pour des pathologies récidivantes ou complexes atteignant des animaux qu'ils soignent habituellement pour des problèmes plus bénins comme les rongeurs.

Les trois-quarts des praticiens de Haute-Garonne rencontrent entre 1 et 5 NAC par semaine dans leur clientèle. Ce chiffre représente environ 2 à 5% de la clientèle totale d'une clinique. Ils leur consacrent en général autant de temps que pour une consultation canine. L'investissement de temps est donc le même que pour une consultation classique ce qui n'est pas négligeable.

Les vétérinaires ne connaissent pas le chiffre d'affaires dégagé par cette activité et l'estiment la plupart du temps dérisoire. Les vétérinaires accordent donc peu d'importance à ce domaine.

Environ 63% appliquent un tarif avantageux aux consultations NAC.

79% des praticiens de Haute-Garonne n'informent pas leur clientèle sur cette activité et seulement la moitié cherche à la fidéliser. Ceux qui le font utilisent divers moyens. Ils peuvent laisser à la disposition de la clientèle des prospectus, mettre des affiches dans la clinique ou simplement en parler lors des consultations. Plus le vétérinaire effectue de consultations de NAC par semaine et plus il cherche à fidéliser cette clientèle.

Peu de vétérinaires investissent dans du matériel spécifique pour NAC. Lorsqu'ils le font ils achètent généralement du petit matériel : petites pinces, speculi. Certains investissent dans des cages d'hospitalisation. Les vétérinaires ayant une activité NAC plus importante dans leur clinique semblent investir plus. L'investissement dans du matériel destiné aux NAC semble aussi directement lié aux nombres de NAC vus en consultation. Plus le vétérinaire possède une clientèle NAC importante, plus il désire la satisfaire en lui apportant des soins de qualité. A moins qu'il ne s'agisse du contraire, à savoir qu'un vétérinaire équipé pour recevoir des consultations NAC attire cette clientèle et donc consulte plus de NAC par semaine.

D-Limites

Comme on pouvait s'y attendre, le questionnaire ayant été effectué en Haute-Garonne, une majorité des vétérinaires ayant répondu a fait ses études sur l'école de Toulouse. La question 3 n'a donc pas pu être exploitée à sa juste valeur. Il aurait été intéressant de savoir si l'école d'origine pouvait influencer la pratique dans l'activité NAC.

Les praticiens de la Haute-Garonne sont pour la très grande majorité des vétérinaires canins. Ces résultats ne peuvent donc pas être extrapolés à l'ensemble des vétérinaires et notamment aux vétérinaires ruraux, ces derniers n'étant quasiment pas représentés dans notre échantillon.

Malgré un échantillon imparfait pour une analyse statistique, ce questionnaire très complet a permis une analyse assez fine et offre des conclusions intéressantes sur l'activité NAC dans les cliniques vétérinaires à dominante canine.

Troisième partie :

Enquête auprès de propriétaires de NAC

Les propriétaires de NAC constituent une clientèle tout aussi exigeante qu'une autre et en pleine expansion. Néanmoins, le vétérinaire semble manquer d'éléments pour la satisfaire.

L'intérêt pour ce type d'animaux nous a poussés à vouloir mieux appréhender ces propriétaires. Pour y parvenir une enquête auprès de ces derniers a été réalisée.

I- L'étude qualitative

Dans l'optique de la préparation d'un questionnaire quantitatif, une étude qualitative a tout d'abord été élaborée de la même façon que pour les vétérinaires.

A- Construction de l'échantillon

Dans la mesure où la diversité des clients semblait forte, plus de propriétaires que de vétérinaires devaient être interrogés. L'objectif était 15 à 20 enquêtes qualitatives pour avoir une idée des thèmes à creuser. Au final, 20 enquêtes ont effectivement été réalisées.

L'importante clientèle de l'Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse, facilement accessible, s'étendant sur plusieurs départements et constituée de diverses catégories socioprofessionnelles a semblé adaptée pour ce travail.

L'enquête a été menée auprès de différents profils de propriétaires en variant les espèces possédées. Cependant, il était difficile d'interroger de nombreux propriétaires de reptiles ou d'oiseaux car ils étaient beaucoup plus rares en consultation. Les propriétaires de poissons n'ont pas pu être interrogés puisqu'aucun ne s'est présenté en consultation.

Ainsi 16 propriétaires de petits mammifères appartenant à diverses espèces ont été interrogés

- 5 propriétaires de rat,
- 4 propriétaires de lapin,
- 2 propriétaires de chinchilla,
- 2 propriétaires de cochon d'Inde,
- 1 propriétaire d'octodon,
- 1 propriétaire de chien de prairie,
- 1 propriétaire de furet,

2 propriétaires de reptiles :

- 1 propriétaire de tortue,
- 1 propriétaire de Boa constrictor,

et 2 propriétaires d'oiseaux :

- 1 propriétaire de perruche,
- 1 propriétaire de gris du Gabon.

Les deux sexes sont représentés dans notre échantillon. 14 femmes et six hommes ont répondu au questionnaire.

B- Elaboration du questionnaire

De la même manière que pour l'étude qualitative précédente, nous avons tenu à avoir un questionnaire élaboré pour plus de facilité. Les questions sont pour la plupart formulées de façon ouverte, afin de pouvoir recueillir des informations riches et chargées de sens. Pour plus de discrétion, des fourchettes de réponses pour connaître l'âge des interrogés ont été utilisées. Ainsi il était plus facile de poser cette question directement. Six questions pouvaient avoir des réponses de type oui ou non. Cependant tous les commentaires étaient acceptés et notés intégralement.

Le questionnaire a tout d'abord été testé auprès de trois personnes possédant des NAC et n'étant ni vétérinaire ni étudiant à l'Ecole Vétérinaire. Ceci a permis de voir si toutes les questions étaient compréhensibles et d'évaluer la durée de l'interview. Celui ci, comprenant 25 questions durait environ dix minutes.

Suite à ce pré-test, deux questions ouvertes ont été transformées en question à choix multiples. La première est celle à propos des rapports entre le propriétaire et son NAC. Les réponses ont été données par rapport aux relations pouvant être entretenues avec un chien ou un chat. Ainsi les personnes évitent de répéter les avantages de l'animal déjà décrits dans une question précédente. De plus leur avis sur ce sujet est intéressant à connaître précisément. La seconde question à choix multiples est celle sur la fréquentation des magasins pour l'achat de produits destinés au NAC. Peu de personnes peuvent donner un chiffre exact et la plupart des interrogés répondent par une fourchette. Aussi pour plus de simplicité dans l'analyse des fourchettes pré-établies en réponse ont été proposées.

Le questionnaire final se compose de quatre parties (Annexe n°6).

La première partie s'intéresse au type de NAC possédé et aux rapports entretenus avec le propriétaire. Elle comporte 12 questions.

La seconde partie s'intéresse aux soins apportés au NAC. Elle essaie de typer ces soins et d'en évaluer le coût. Elle comporte 10 questions.

La troisième partie essaie d'évaluer la perception par les propriétaires de l'évolution de la place des NAC dans notre société. Elle comporte 3 questions.

Enfin, la quatrième partie comprend les renseignements d'identification. Dans un souci de discrétion, seul la catégorie d'âge et le sexe étaient obligatoirement spécifiés. Le nom, l'adresse, le téléphone et la profession étaient des renseignements facultatifs.

Il est important de noter que la question II-10, « Etes-vous satisfaits du vétérinaire qui soigne votre NAC ? », s'est révélée biaisée puisque les répondants sont des personnes consultant l'Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse. Ils ont tous le même vétérinaire. De plus, interrogés dans les locaux de cet établissement, ils pouvaient se sentir juger et ne pas oser affirmer leurs véritables impressions. Par conséquent cette question n'a pas été analysée par la suite. Nous pouvons tout de même affirmer que toutes les personnes interrogées se sont estimées satisfaites des soins dispensés à l'ENVV.

C- Administration du questionnaire

L'étude qualitative menée auprès des propriétaires, a été réalisée par un entretien direct, dans une salle de réunion située dans la clinique des NAC de l'Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse. L'intérêt d'une telle méthode est la richesse de la matière et les délais courts. En effet, l'interprétation des réponses est rendue plus aisée par le fait qu'on les recueille personnellement. De plus, toutes les réponses sont disponibles rapidement.

Les questions ont été posées plutôt comme des évocations ou des suggestions que comme de véritables questions afin de laisser libre cours aux discours des enquêtés.

Les commentaires des réponses ou les marques de surprises ont été évités. L'essentiel était de rester neutre face au thème de la discussion. Lorsqu'un thème était abordé avant l'autre, le répondant pouvait l'évoquer et les réponses étaient directement notées dans la rubrique concernée. En tout 20 propriétaires ont été interrogés de cette manière au cours du mois d'avril 2004. Toutes les personnes interrogées ont accepté de répondre avec beaucoup d'enthousiasme.

D- Analyse des réponses

De la même manière que pour l'étude qualitative précédente, une synthèse horizontale des réponses a été réalisée. Pour plus de clarté dans le travail, les réponses ont été analysées par grandes familles d'espèces sauf pour les questions I2 et I3. Ainsi, il est plus facile de les comparer entre elles.

1/ Espèces citées parmi les NAC

Lorsqu'on demande de citer des espèces figurant parmi les NAC, comme il est prévisible, les réponses sont très variées. Les petits mammifères sont les premiers cités. Dans cette famille, le furet et le lapin sont les plus souvent cités. Les reptiles viennent ensuite avec notamment les serpents et les tortues. Plus surprenant, la troisième catégorie la plus citée se compose des arachnides alors que les oiseaux ne sont que très rarement cités et les poissons ne le sont quasiment jamais. Deux espèces inattendues se rajoutent à la liste de NAC : les cochons nains et les singes.

2/ Profil type des propriétaires de NAC

Lorsqu'on demande de typer les propriétaires de NAC, même si certains affirment qu'il n'en existe pas, beaucoup admettent qu'il y a en réalité plusieurs profils de possesseurs selon l'espèce possédée. En règle générale, il s'agit d'un jeune célibataire voire d'un adolescent. La seconde catégorie la plus citée correspond à une famille avec enfants pour des possesseurs d'animaux de type lapin ou cobaye. Enfin il semblerait que le possesseur de lapin soit plutôt vu comme une femme.

3/ Réponses des propriétaires de petits mammifères

a) Relation entre les propriétaires et leur petit mammifère

A l'origine de la possession d'un petit mammifère peut se trouver un achat personnel, l'assouvissement du désir des enfants ou un cadeau fait par une tierce personne. Les propriétaires de petits mammifères peuvent déjà avoir eu ou pas un autre NAC. Si l'on demande depuis combien de temps ils possèdent ce genre d'animaux, rares sont les réponses dépassant les 10 ans. En règle générale, ils possèdent d'autres animaux sous leur toit. Ils peuvent avoir des chiens, des chats ou bien d'autres NAC.

L'intérêt de ces animaux réside essentiellement dans leur petite taille les rendant peu encombrants et facilement transportables. Ils ne présentent pas les contraintes des animaux classiques. Il ne faut pas les sortir et les coûts d'entretien sont inférieurs. Ce sont de gentils animaux, joueurs et souvent intelligents qui vous apportent compagnie et affection tout en étant originaux.

Le problème principal engendré par la possession de tels animaux est celui du nettoyage de la litière et des odeurs qu'elle dégage. Ensuite, il faut faire attention lorsqu'ils sont en dehors de leur cage car ils ont tendance à grignoter tout ce qu'ils trouvent. Il faut donc les surveiller dès qu'on les lâche. Les bruits nocturnes sont aussi un désavantage souvent cité. Ils ont également une santé plutôt fragile. Enfin, les à priori des gens à propos de ces espèces représentent un autre problème soulevé. Pour beaucoup de propriétaires, il est difficile de faire face aux critiques engendrées par la possession de ce type d'animaux.

Les propriétaires sont divisés au sujet du gardiennage de leur compagnon pendant les vacances. Pour les uns, il est facile de les faire garder du fait de leur petite taille. Pour d'autres, c'est au contraire une énorme contrainte car les gens craignent souvent ce genre d'animaux.

Les relations entretenues avec les petits mammifères sont en règle générale équivalentes ou supérieures à des relations pouvant être entretenues avec un chien ou un chat.

b) Dépenses et soins apportés

Les principales dépenses effectuées sont l'alimentation, la litière, la cage et les soins comprenant les frais vétérinaires. Elles atteignent au maximum 15 euros par mois. Les achats sont réalisés dans des GMS, des animaleries, des jardinerie, des magasins agricoles voire des selleries. La fréquentation des lieux d'achat est très variable d'un individu à l'autre. Elle va de plusieurs fois par mois à une fois tous les 3 à 6 mois.

Lors de problèmes liés à l'entretien de leur animal, les propriétaires peuvent se référer à des ouvrages spécialisés, Internet, des amis, des vendeurs d'animaleries ou auprès de leur vétérinaire. Ce dernier est généralement plus cité lors de problèmes liés à la santé de l'animal. Dans ces cas les autres références sont toujours citées mais beaucoup moins souvent.

La grande majorité des propriétaires est prête à faire soigner son animal même si le coût en dépasse sa valeur marchande.

Les avis sont très partagés sur le fait que tous les vétérinaires devraient soigner les NAC. En fait, ils souhaiteraient tous que ce soit le cas, mais comprennent que ce n'est pas évident. Ils attendent de leur vétérinaire, non seulement des soins adaptés mais aussi des conseils sur l'entretien et la santé de leur compagnon. Ils insistent sur le fait qu'il est nécessaire que leur vétérinaire ait de solides connaissances, une formation et du matériel adaptés à ce type d'espèce.

c) Evolution prévisible du NAC en France

Les propriétaires sont partagés quant à l'avenir du NAC en France. Pour beaucoup, il y aurait une augmentation de cette population. De plus, ce genre d'animal serait actuellement très médiatisé. Pour certains, il s'agit d'une simple mode, pour d'autres cette population ne peut qu'augmenter surtout auprès des enfants, vu le peu de contraintes qu'ils représentent.

Beaucoup se réjouissent qu'une prise de conscience collective ait lieu. Ils leur semblent, ou tout du moins, ils espèrent que les propriétaires de NAC s'occupent mieux de leurs animaux notamment par le biais d'une meilleure médicalisation. Ils estiment qu'il est important de ne pas négliger ces animaux qui sont des êtres vivants à part entière et non pas de simples jouets.

4/ Réponses des propriétaires d'oiseaux

a) Relation entre les propriétaires et leur oiseau

L'intérêt principal d'un tel animal réside dans la compagnie et l'animation qu'il fournit. Un autre avantage est la possibilité de le laisser seul la journée entière.

Les désavantages notés tournent tous autour de ses déjections. Il est indispensable de nettoyer régulièrement sa cage par mesure d'hygiène, ce qui n'emballerait apparemment pas les propriétaires. En dehors de sa cage, il fait n'importe où ce qui semble être un autre problème.

Les rapports qu'ils entretiennent avec leur animal semblent inférieurs à ceux pouvant être entretenus avec un chien ou un chat.

b) Dépenses et soins apportés

Dans les différentes catégories de dépenses, les soins vétérinaires, la cage et les graines sont les seuls cités. L'approvisionnement alimentaire s'effectue en animalerie ou en jardinerie tous les 1 à 3 mois environ. Les dépenses mensuelles estimées restent faibles. Elles se trouvent aux alentours de 10 euros par mois.

Les renseignements sur l'entretien de l'animal sont obtenus à partir d'ouvrages spécialisés ou auprès de vendeurs en animalerie. De même pour les soins, même si le vétérinaire est cité, le vendeur d'animalerie reste une personne à contacter.

Peu importe la somme, ces propriétaires semblent prêts à apporter les soins nécessaires à leur animal. Pour eux, le vétérinaire doit apporter des soins adéquats à l'oiseau. Ils comprennent cependant que certains vétérinaires puissent ne pas accepter des reptiles par exemple.

c) Evolution prévisible du NAC en France

Pour ces propriétaires, il ne semble pas y avoir de développement de la population des NAC en France. Il s'agirait plutôt d'un phénomène de mode transitoire.

5/ Réponses des propriétaires de reptiles

a) Relation entre les propriétaires et leur reptile

A l'origine de la possession d'un tel animal peut se trouver l'originalité, la beauté et le mystère dégagé.

Les intérêts de ces animaux sont l'originalité là encore, la discrétion, le fait que l'on puisse partir une semaine en vacances sans souci de gardiennage.

Il n'y a pas de désavantage, hormis des problèmes d'alimentation pour les serpents. Ces derniers sont souvent sujets à l'anorexie. De plus, si leur alimentation se fait à partir de proies vivantes comme des souris ou des rats, il faut pouvoir les garder si le serpent refuse de s'alimenter.

Les rapports entretenus avec ce type d'animal peuvent être considérés comme inférieurs à ceux établis avec un chien ou un chat.

b) Dépenses et soins apportés

Le propriétaire de tortue n'avance aucune dépense hormis les frais vétérinaires pour l'entretien de son animal, puisqu'elle est nourrie exclusivement avec des restes de légumes. Par contre pour un serpent, la dépense principale s'avère être le terrarium et son équipement suivie par les dépenses alimentaires. Dans ce cas, les dépenses mensuelles sont estimées à environ 15 euros.

Ces propriétaires se renseignent sur l'entretien de leur animal auprès des vendeurs d'animalerie ou bien cherchent dans des revues spécialisées. Lorsqu'un problème de santé survient, il se tourne préférentiellement vers un vétérinaire. Ils comprennent que tous les vétérinaires ne puissent pas soigner les NAC. Ils attendent du vétérinaire qu'il apporte des soins adéquats mais également des conseils et des informations sur la prévention de certaines affections.

c) Evolution prévisible du NAC en France

Pour eux, la population de NAC ne se développe pas tellement. Elle serait plutôt en stagnation. Il pourrait éventuellement s'agir d'une mode, mais il est difficile d'en évaluer sa durée.

E- Conclusion

De cette étude ressort la variété des possesseurs de NAC. Trois profils de propriétaires semblent marquer les esprits : l'adolescent citadin, le jeune adulte célibataire et la famille avec enfants.

L'intérêt majeur des NAC réside dans le peu de contraintes qu'ils représentent. Leur désavantage principal est le nettoyage régulier et nécessaire du lieu de vie qui peut vite avoir une odeur désagréable.

L'attachement des propriétaires à leur petit compagnon est important et il n'est sûrement pas inférieur à l'attachement pouvant être lié avec un chien ou un chat.

Les dépenses engendrées sont minimales, souvent autour de 10 à 15 euros par mois.

Ces propriétaires se renseignent sur l'entretien de leur animal auprès des vendeurs d'animalerie ou bien cherchent dans des revues spécialisées ou sur internet. Lorsqu'un problème de santé survient, ils se tournent préférentiellement vers un vétérinaire. Ils comprennent que tous les vétérinaires ne peuvent pas soigner les NAC. Ils attendent du vétérinaire qu'il apporte des soins adéquats mais également des conseils sur l'entretien et des informations sur la prévention de certaines affections.

Les propriétaires sont partagés quant à l'avenir du NAC en France. Pour beaucoup et surtout les propriétaires de petits mammifères, il y aurait une augmentation de cette population liée au peu de contraintes exigées par ces animaux. Pour d'autres, il s'agirait d'une simple mode appelée à disparaître.

Cette étude qualitative a donc permis de faire ressortir quelques points clés à approfondir par la suite. Elle a également permis d'éviter les oublis dans le questionnaire quantitatif.

II- Etude quantitative auprès de 216 propriétaires de NAC

De la même manière que pour l'étude quantitative auprès des vétérinaires nous avons entrepris une enquête par sondage où l'on interroge un petit nombre de gens et dont les résultats seront extrapolés à l'ensemble de la population (31), (38), (52).

A- Méthode

1/ Construction de l'échantillon

Pour ce travail, nous avons choisi comme population cible ou de référence, l'ensemble des propriétaires de NAC sans exception. Il était donc important de questionner des propriétaires de toutes les espèces. Il fallait aussi interroger des propriétaires allant chez un vétérinaire et ceux ne s'y rendant jamais. Il n'était donc pas possible de choisir, comme pour l'étude qualitative, la clientèle d'un vétérinaire ou celle de l'Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse.

Il semblait qu'un échantillon de 200 individus serait suffisant pour refléter les caractéristiques de la population des propriétaires de NAC.

2/ Choix du mode d'administration

a) Différents modes d'administration envisageables

Internet s'est présenté comme le premier choix. Il est possible de se connecter à des sites comme www.animal-services.com/sites/forums.php, www.rezoweb.com ou www.cobayesethamsters.com, regroupant les adresses électroniques de nombreux propriétaires. Ces sites ont été sélectionnés sur des moteurs de recherche en tapant des mots clés comme « NAC » et « forum ». Ainsi le questionnaire pouvait être envoyé à de nombreuses personnes par simple courrier électronique.

L'entretien téléphonique utilisé avec succès auprès des vétérinaires pouvait s'avérer être une bonne méthode. Un taux de réponses important, un bon ciblage, un contact personnalisé et la possibilité de faire clarifier les réponses sont autant d'avantages.

Les journaux pouvaient être utilisés par le biais des petites annonces contenant de nombreux numéros de téléphones de propriétaires désirant donner ou vendre la progéniture de leur petit compagnon.

Les propriétaires pouvaient également être recrutés par connaissance. Dans notre entourage de nombreuses personnes peuvent posséder un NAC. Elles font donc partie de la population étudiée. Néanmoins, les vétérinaires ou les étudiants de l'Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse ne pouvaient pas être interrogés car ils représentaient une sous-population bien particulière et risquaient d'introduire un biais dans l'étude.

Enfin, il était envisageable de rencontrer ces propriétaires là où ils étaient présents comme par exemple dans le rayon animalerie d'une grande surface ou d'une jardinerie.

b) Comparaison des différents modes d'administration

Avant de se lancer dans un mode d'administration plutôt qu'un autre, il fallait connaître l'intérêt et les limites de quelques méthodes pouvant être utilisées (Tabl.5).

Tableau 5 : Intérêts et limites de quelques méthodes d'administration de questionnaires
(37)

Critères d'évaluation	Internet	En rayon	Téléphone
Flexibilité de la collecte	Faible à moyenne	Elevée	Moyenne
Quantité d'information	Moyenne	Moyenne	Faible
Taux de réponse	Moyen	Elevé	Moyen
Perception du caractère anonyme de l'enquête	Moyenne	Faible	Moyenne
Biais de désirabilité sociale	Moyen à élevé	Elevé	Moyen
Possibilité d'obtenir une information sensible, personnelle	Faible à moyenne	Faible	Elevé
Potentiel de biais dus à l'enquêteur	Quasi nul	Elevé	Moyen
Rapidité d'obtention des informations	Moyenne à élevée	Moyenne à élevée	Elevée

Le but étant de recenser un maximum de propriétaires de NAC afin d'obtenir des résultats interprétables, l'utilisation de toutes les méthodes envisagées a été décidée.

3/ Rédaction du questionnaire

a) Structure du questionnaire

Le questionnaire se divise en 6 parties distinctes (Annexe n°7):

La première partie présente l'enquêteur et le sujet d'étude. Cependant, l'enquêteur ne s'est jamais présenté comme un étudiant vétérinaire, la neutralité de ce dernier étant souvent considérée comme un à priori indispensable pour recueillir une matière fiable, non biaisée.

Avec la seconde partie, le questionnaire proprement dit commence. Elle a pour sujet l'animal que possède le propriétaire.

Certains propriétaires possèdent plusieurs espèces de NAC et les réponses suivantes vont différer selon les animaux. C'est pourquoi, en vue de l'analyse des questionnaires, une seule réponse sera admise pour la première question. Ces propriétaires, s'ils le désirent pourront remplir plusieurs questionnaires correspondant chacun à une espèce animale différente.

Dans cette partie, on s'intéressera à la fidélité du propriétaire envers les NAC, aux différents animaux possédés, aux avantages et aux inconvénients des différentes espèces, aux rapports entretenus avec l'animal et enfin aux connaissances acquises dans le domaine.

La troisième partie vise à définir les dépenses engendrées par l'animal, les relations éventuelles avec un vétérinaire et l'attachement de la personne à son animal.

Enfin, la quatrième partie a pour but de définir un profil, s'il en est un, des propriétaires de NAC, en les interrogeant sur leurs caractéristiques sociodémographiques. Ainsi s'il existe une relation entre ces éléments et le fait de posséder un NAC, elle sera visible. Pour favoriser une expression objective, les questionnaires sont restés anonymes. L'intérêt de connaître l'identité des répondants est d'ailleurs faible, voire inexistant.

En conclusion, toute remarque ou commentaire que souhaite ajouter le propriétaire est le bienvenu.

b) Types de questions

Le même type de questions que pour le questionnaire quantitatif pour les vétérinaires a été posé.

La majorité des questions posées sont des questions de type fermé pour lesquelles une forme précise de réponses et un nombre limité de choix de réponses sont imposés au répondant.

Les questions sont, soit dichotomiques, soit multichotomiques à réponses multiples. Quelques questions ouvertes ont été insérées afin de pouvoir interpréter ou préciser les réponses apportées par les propriétaires.

Des échelles nominales, simples à analyser et des niveaux de mesure ordinaux ont été utilisés.

c) Rédaction des questions

Lors de la rédaction du questionnaire, le vocabulaire et le style employés par les répondants lors de l'étude qualitative ont été utilisés au maximum.

Les biais pour lesquels une réponse n'aurait pas reflété l'exacte vérité ont été évités. Il ne fallait ni effet de suggestion, ni attrait dans les réponses.

Les questions ambiguës ont été évitées en essayant de ne pas utiliser de mots ou expressions dont la compréhension prête à confusion. La perception du temps étant subjective, les adverbes de temps tel que « souvent », « rarement », n'ont pas été utilisés.

Le style est volontairement bref de façon à n'exposer qu'une seule idée par question. Les négations ont été proscrites (37).

4/ Administration du questionnaire

a) Pré-test

Un pré-test a tout d'abord été effectué. 6 propriétaires de NAC de notre connaissance ont été interrogés pour repérer les erreurs commises et pouvoir les modifier. Cette étape a permis de reformuler certaines questions et d'ajouter certaines réponses omises.

b) Par Internet

Un message a été envoyé aux adresses électroniques de propriétaires de NAC trouvés sur des forums de discussion. Il y était demandé s'ils avaient quelques instants à accorder afin de remplir un questionnaire au sujet de leur NAC. Lorsque les réponses étaient positives, le questionnaire était envoyé. Une annonce est également parue sur le site www.animal-services.com/sites/forums.php. Dans cette dernière, il était indiqué le désir d'interroger des

propriétaires de NAC par le biais d'un questionnaire. Par la suite certains propriétaires se sont fait connaître et un exemplaire du questionnaire leur est parvenu par courrier électronique.

c) Par téléphone

Cette méthode, si intéressante pour l'étude auprès des vétérinaires, s'est révélée beaucoup trop fastidieuse auprès des propriétaires. Cette technique est en réalité beaucoup trop longue. Il est nécessaire de rappeler plusieurs fois au même numéro et il n'était pas certains que tous les questionnaires commencés soient terminés. En effet, les personnes peuvent interrompre le questionnement à tout instant. De plus, les horaires où l'on peut mettre en place cette méthode sont trop limités. Enfin, l'impression de déranger les administrés s'est fait ressentir.

d) Par connaissances personnelles

Le questionnaire a été distribué aux personnes, voisins, amis et connaissances possédant des NAC.

e) Par contact direct

Après avoir eu l'accord du directeur du magasin Jardiland de Toulouse-Montaudran, les clients se rendant dans l'espace animalerie de ce magasin ont été interrogés. L'enquête s'est déroulée sur place à des jours et des horaires différents. Sur toutes les personnes interrogées, toutes celles possédant des NAC ont accepté de répondre. Initialement le projet était de faire de même dans une grande surface, mais la demande d'autorisation n'a pas abouti.

5/ Réponses

293 questionnaires exploitables ont été obtenus émanant de 216 propriétaires différents. Un seul et même propriétaire pouvait répondre à plusieurs questionnaires correspondant aux différents animaux possédés.

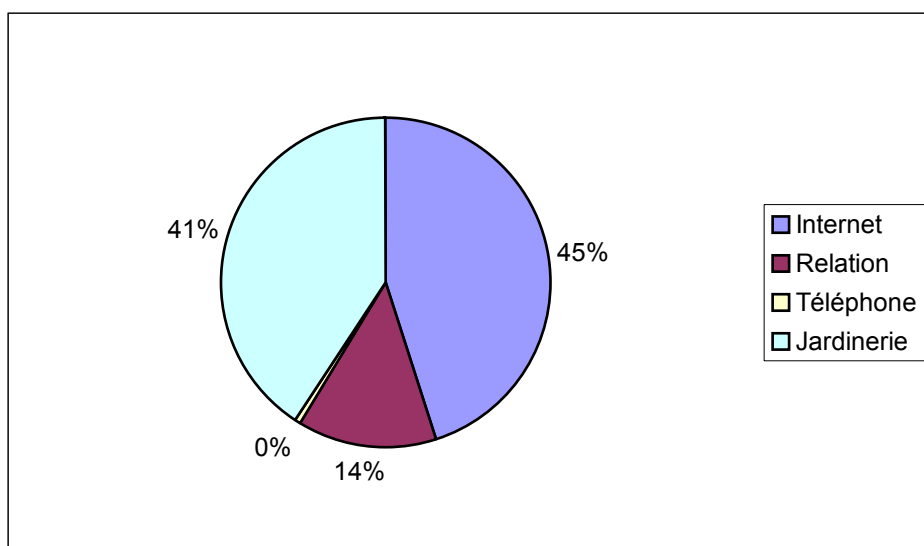
Via Internet, 132 questionnaires exploitables ont été obtenus pour environ 600 envois. Certains ont tout de même répondu qu'ils n'avaient plus d'animaux à ce moment là. D'autres continuent à envoyer leurs réponses. Malheureusement il n'a pas été possible de les intégrer à ce travail. En tout 45,1% des questionnaires ont été réalisés par Internet.

Finalement une seule personne a été interrogée par le biais du téléphone, soit 0,3% de l'échantillon.

Toutes les connaissances ont bien voulu répondre. 40 personnes ont été interrogées par cette méthode, soit 13,7% de l'échantillon.

120 questionnaires ont été remplis dans la jardinerie, soit 41% de l'échantillon. Comme lors de l'étude qualitative, il est indispensable de souligner la gentillesse des gens et leur implication lorsqu'ils parlent de leurs animaux (Graph.22).

Graphique 22 : Contribution des différents modes d'administration à l'enquête



Au cours de cette étude, les réponses émanaient de propriétaires possédant différentes espèces de NAC (Tabl.6).

Tableau 6 : Espèces possédées par les propriétaires interrogés

ESPECE ou groupe d'espèces	Nombre de réponses	Pourcentage des réponses (%)
Poisson d'agrément	69	23,5
Lapin	40	13,7
Tortue	25	8,6
Cochon d'inde	21	7,2
Hamster	20	6,8
Oiseau de cage	20	6,8
Serpent	20	6,8
Rat	19	6,5
Lézard	10	3,4
Furet	8	2,7
Souris	7	2,4
Chinchilla	6	2
Gerbille	6	2
Oiseau de volière	5	1,7
Octodon	4	1,4
Amphibien	4	1,4
Scorpion	3	1
Araignée	3	1
Chien de prairie	2	0,7
Wallaby	1	0,3

Le groupe le plus représenté est le poisson. Les rongeurs sont également très nombreux et le lapin prédomine sur le hamster, le cochon d'inde et le rat (Tabl.6).

Parmi les 216 personnes interrogées, 52 possédaient plusieurs NAC d'espèces différentes ce qui correspond à 24% de l'échantillon.

32 personnes possédaient des NAC de différentes catégories ce qui correspond à 15% de l'échantillon. En voici la répartition (Tabl.7) :

Tableau 7 : Répartition des propriétaires possédant des NAC classés dans différentes catégories

Propriétaires de :	Petits mammifères	Reptiles	Oiseaux
Petits mammifères	+++++	12	2
Reptiles	12*	+++++	3
Poissons	5	4	4
Autres	1	1	0

*3 d'entre elles possèdent également un poisson

31 personnes possédaient des NAC appartenant à la même catégorie ce qui correspond à 14% de l'échantillon.

B- Dépouillement des questionnaires et présentation des résultats

Toutes les réponses ont été traitées séparément afin de pouvoir visualiser les résultats sur des graphiques. Puisque le mot NAC recouvre une multitude d'espèces, il a semblé judicieux, pour plus de clarté dans le travail et afin de pouvoir effectuer des comparaisons, de regrouper les résultats par grandes familles de NAC. Ainsi il sera intéressant de voir ce qui qualifie les propriétaires de NAC en général et ce qui diffère entre les possesseurs de différentes catégories de NAC. Les petits mammifères seront les premiers à être abordés, puis viendront les oiseaux, les reptiles, les poissons d'agrément et enfin les autres animaux exotiques n'appartenant à aucune de ces quatre catégories. Les pourcentages figurant sur les graphiques sont des chiffres entiers arrondis au demi-point près.

1/ Les petits mammifères

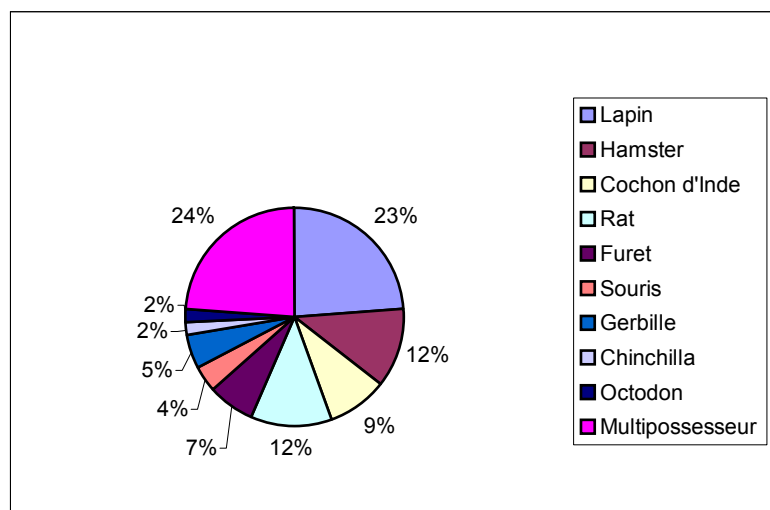
133 questionnaires concernant des petits mammifères ont été obtenus. Dans ce groupe, 24 propriétaires possédaient plusieurs petits mammifères d'espèces différentes. A chaque fois, 2 questionnaires étaient donc remplis par une même personne. Les réponses étant identiques pour les différents animaux, un seul questionnaire a été utilisé à chaque fois. 101 propriétaires de petits mammifères ont été interrogés. Au total 101 questionnaires ont donc été analysés. Compte tenu du nombre de questionnaires proches des 100, les résultats exprimés en pourcentage ou en nombre de réponses seront donc équivalents dans ce qui suit. Tous les résultats sont joints en annexe (Annexe n°8).

a) Le propriétaire et son petit mammifère

Le quart des propriétaires de petits mammifères sont des multiposseurs. Pour les trois-quart des propriétaires, ce n'est pas le premier NAC.

Le lapin est l'animal qui semble être le plus souvent possédé (Graph.23).

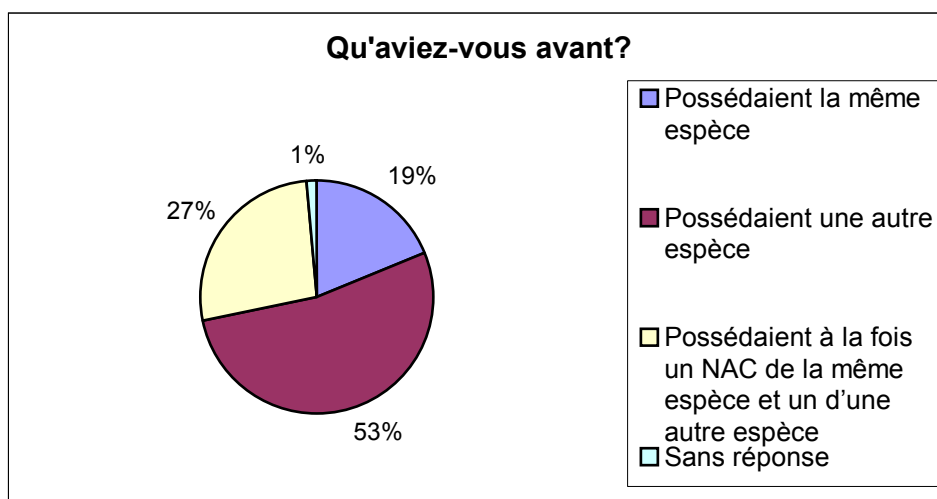
Graphique 23 : Répartition des petits mammifères possédés par les propriétaires interrogés



La grande majorité (88%) des propriétaires de petits mammifères ne fait pas d'élevage.

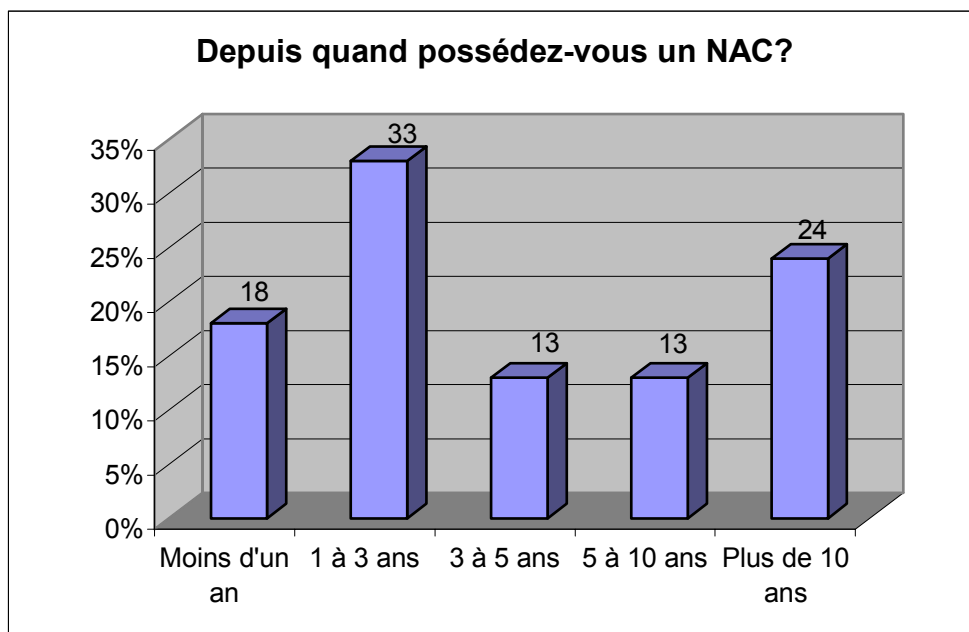
Les propriétaires de petits mammifères sont très fidèles aux NAC. Ils ne semblent pourtant pas attachés à une espèce en particulier et peuvent avoir possédé plusieurs espèces de NAC différentes par le passé (Graph.24).

Graphique 24 : Type de NAC possédé avant le NAC actuel



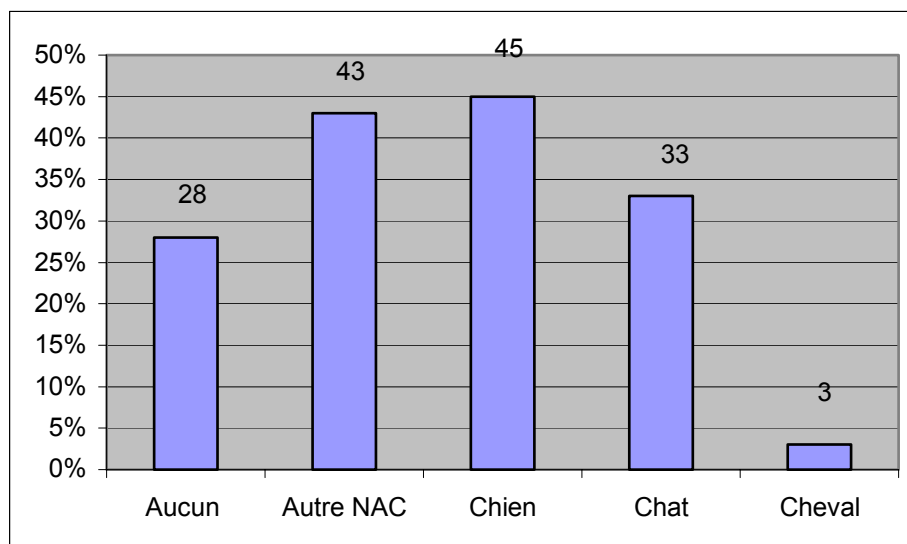
Les possesseurs de petits mammifères ne semblent pas se lasser des NAC puisqu'un quart d'entre eux possèdent des NAC depuis plus de 10 ans (Graph.25).

Graphique 25 : Durée de possession de NAC dans un foyer



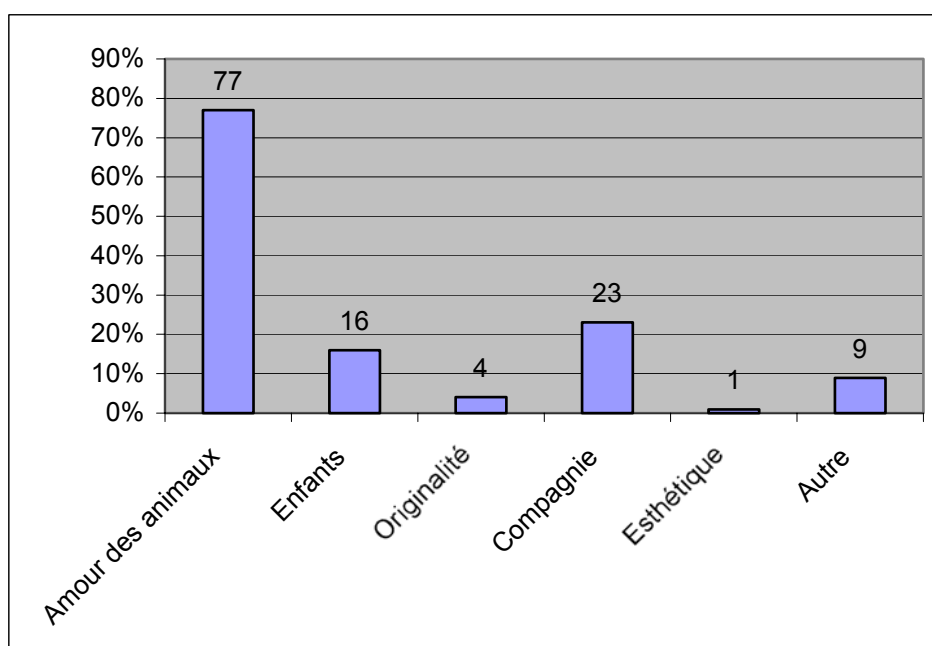
Les propriétaires de petits mammifères possèdent de nombreux autres animaux sous leur toit (Graph.26).

Graphique 26 : Autres types d'animaux possédés par les propriétaires de petits mammifères



L'acquisition du petit mammifère se fait la plupart du temps (79%) par le futur propriétaire lui même. Dans 18% des cas, il s'agit d'un cadeau. Enfin, 3% ont trouvé leur animal. La motivation principale de l'achat d'un petit mammifère est l'amour des animaux. Ensuite, les propriétaires attendent de leur NAC qu'il leur tienne compagnie. Enfin, la troisième motivation de l'acquisition d'un petit mammifère est la réponse à la demande des enfants (Graph.27).

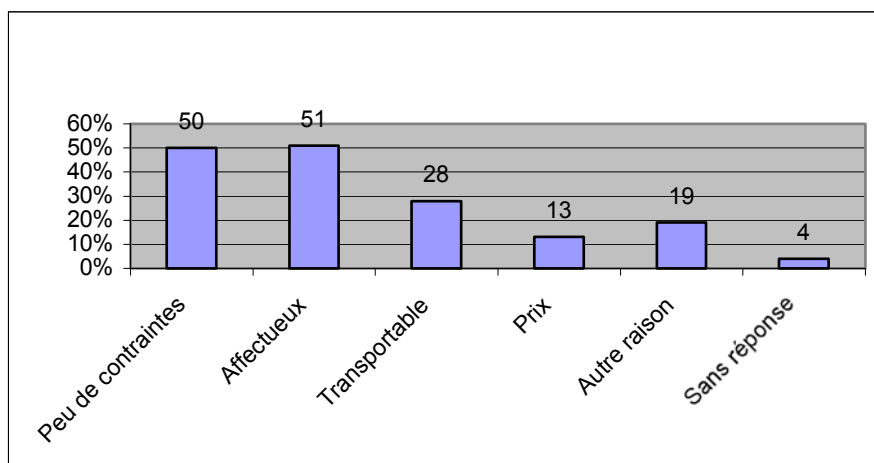
Graphique 27 : Motivation initiale ayant entraîné l'acquisition d'un NAC



Les petits mammifères sont appréciés avant tout parce qu'ils sont affectueux. Ensuite ils présentent beaucoup moins de contraintes qu'un chien ou un chat du fait de leur petite taille. De plus ils sont facilement transportables et peuvent suivre leur propriétaire en vacances.

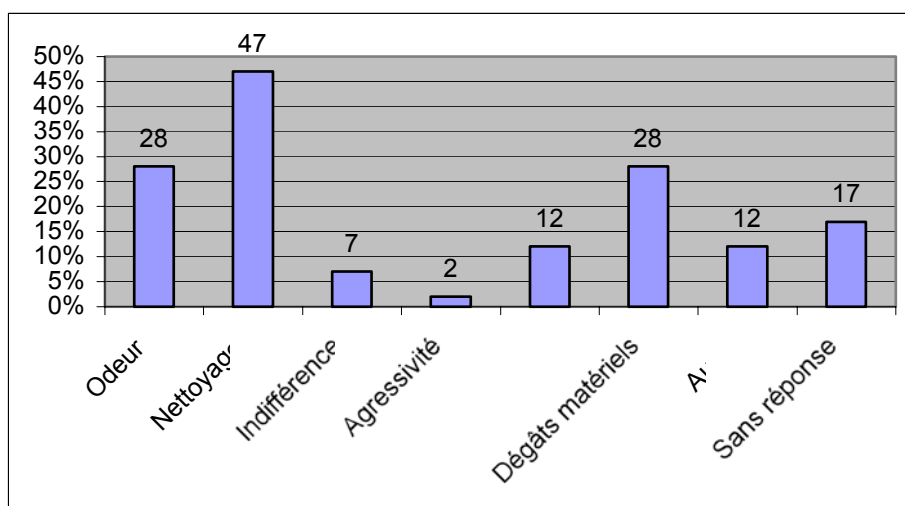
19% des propriétaires citent d'autres avantages comme la taille, l'absence d'odeur, l'absence de bruit, la fascination, la simplicité du dressage et de l'entretien, la beauté et la longévité. D'autres évoquent la fidélité, la propreté ou l'intelligence de leur animal, surtout pour les rats ; ou expliquent simplement qu'ils trouvent les rongeurs amusants (Graph.28).

Graphique 28 : Avantages liés à la possession de petits mammifères



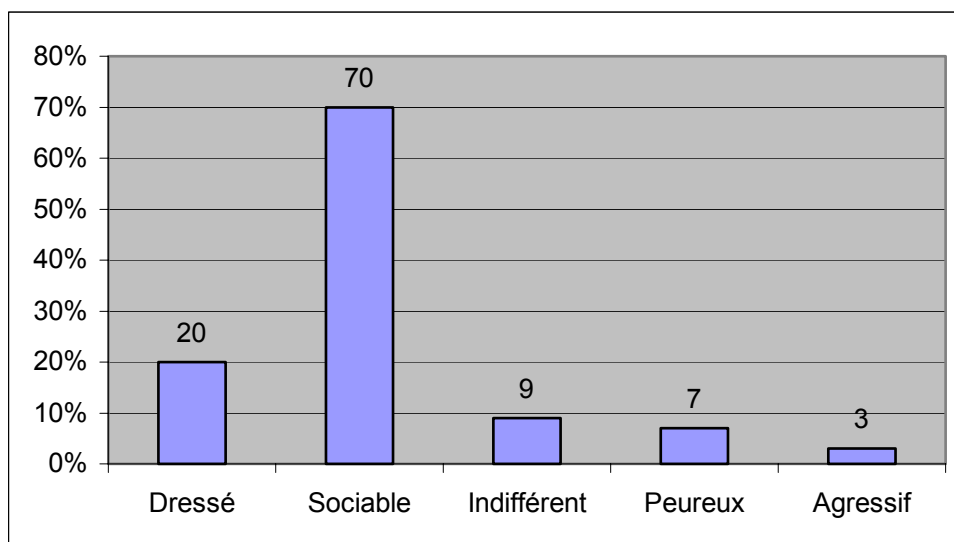
Le nettoyage régulier de la cage, afin d'éviter les mauvaises odeurs est le principal désavantage d'un petit mammifère. De plus, du fait qu'il s'agisse souvent de rongeurs, ces animaux commettent de nombreux dégâts matériels dans la maison. 12% citent d'autres inconvénients comme la fragilité de l'animal ou la durée de vie trop courte, la nécessité de s'en occuper aussi pendant les vacances. Pour les gerbilles, deux propriétaires expliquaient la nécessité de séparer les animaux et donc d'avoir plusieurs cages. Il est intéressant de noter que 17% des personnes interrogées n'ont pas répondu à cette question. Il semblerait donc qu'une partie non négligeable des propriétaires de petits mammifères ne trouvent aucun désavantage à leur NAC (Graph. 29).

Graphique 29 : Inconvénients liés à la possession de petits mammifères



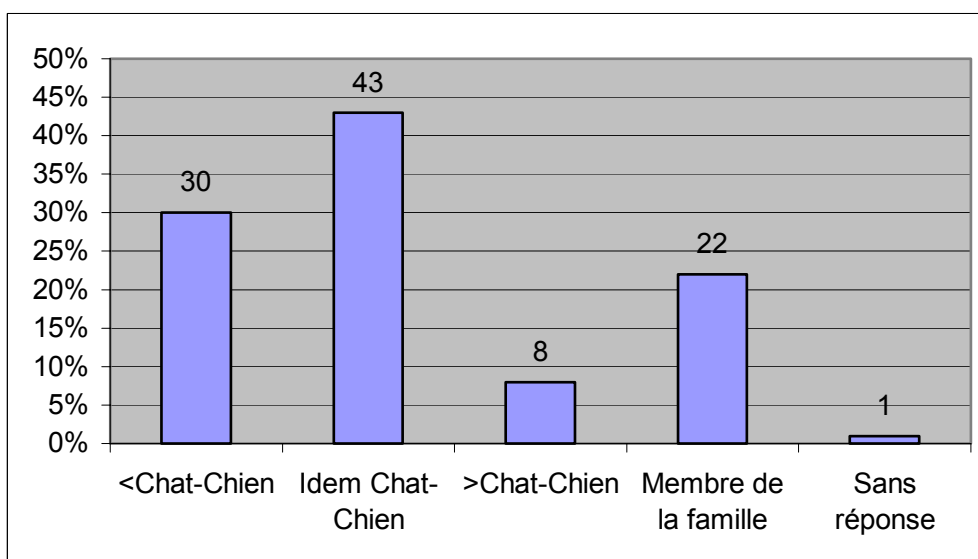
Les petits mammifères sont avant tout des animaux sociables qui peuvent même se dresser avec un peu de patience (graph.30).

Graphique 30 : Comportement des petits mammifères d'après leurs propriétaires



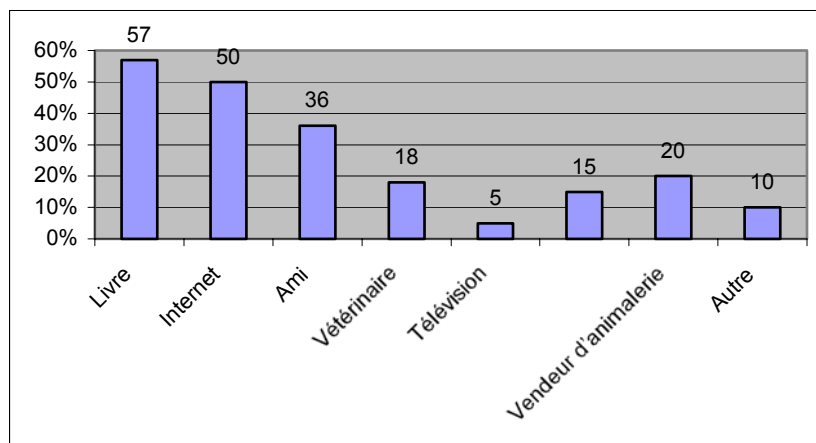
Les rapports entretenus avec les petits mammifères sont variables d'un propriétaire à l'autre. Cependant ils sont rarement supérieurs aux rapports pouvant être entretenus avec un chien ou un chat et sont dans la plupart des cas identiques à ceux-là (Graph.31).

Graphique 31 : Rapports entretenus entre les propriétaires et leur petit mammifère



Les propriétaires de petits mammifères ont acquis les connaissances au sujet de leur NAC de manières variées. Les livres et Internet sont les premières sources d'information citées. Il est important de noter que 18% des propriétaires ont obtenu des informations auprès de leur vétérinaire et que 20% en ont obtenues auprès des vendeurs d'animalerie. 10% s'informent autrement notamment auprès de leurs enfants, par le biais de leurs études, en s'adressant à un spécialiste. D'autres se sont formés eux-mêmes (Graph.32).

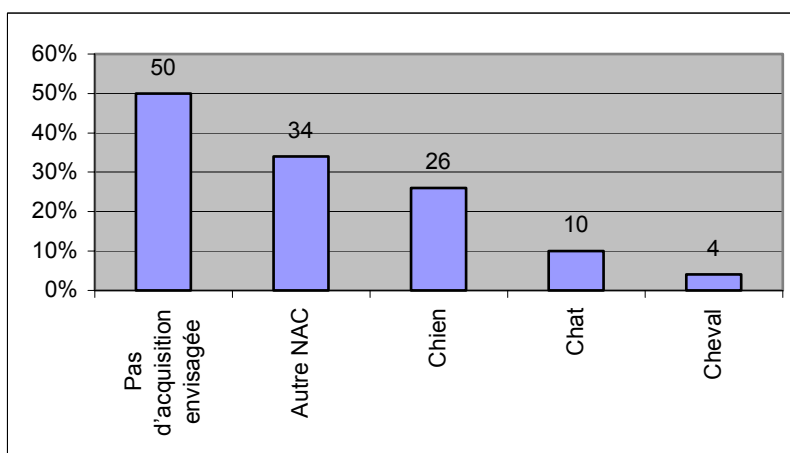
Graphique 32 : Mode d'acquisition des connaissances des propriétaires de petits mammifères au sujet de leur NAC



La grande majorité des propriétaires de petits mammifères (91%) estime ses connaissances à propos de son NAC comme bonnes ou moyennes.

La plupart des propriétaires (68%) n'envisagent pas l'acquisition d'un animal de la même espèce dans l'immédiat. Ce résultat doit cependant être nuancé car beaucoup de personnes interrogées répondaient : « non, pas pour l'instant ». Elles n'excluaient donc pas l'idée de racheter la même espèce, par exemple à la mort de l'animal. Cette remarque s'applique pour toutes les catégories de NAC envisagées par la suite. Environ la moitié des propriétaires de petits mammifères envisage par contre l'acquisition d'un autre animal dans les prochains temps. Il s'agit généralement d'un autre NAC (Graph.33).

Graphique 33 : Acquisition d'un autre animal envisagée



b) Le petit mammifère au quotidien

Tableau 8 : Classement des principaux postes de dépenses

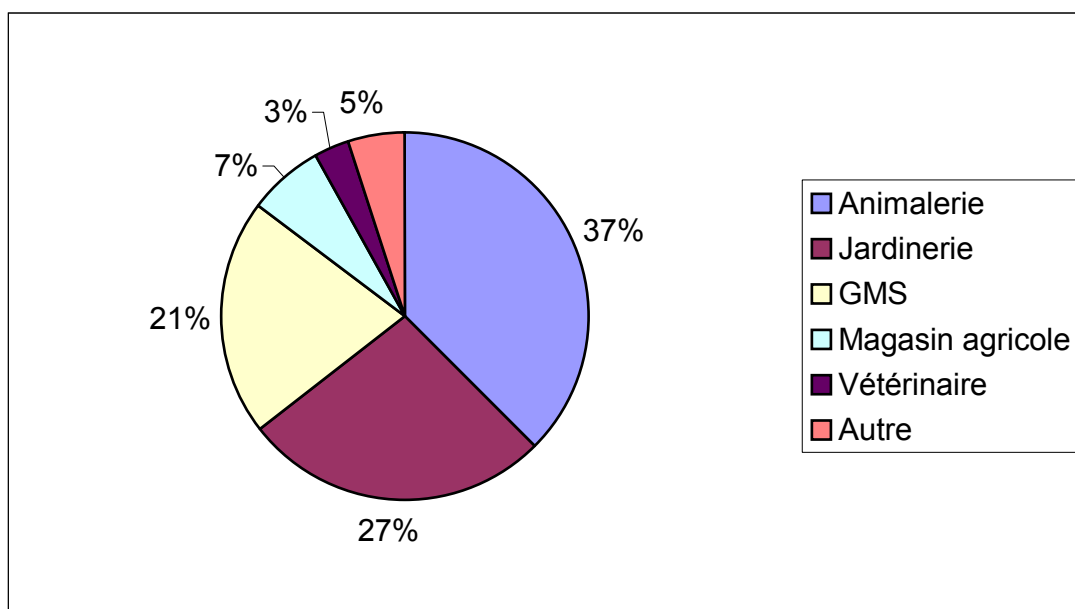
	Rang 1	Rang 2	Rang 3	Rang 4	Rang 5	Rang 6
Litière	26	56	5	0	0	0
Compléments alimentaires, friandises	0	7	30	6	1	0
Antiparasitaires	0	0	4	3	6	1
Aliments	73	25	1	0	0	0
Éléments de confort	2	5	12	20	1	0
Médicaments	0	0	7	3	6	3

Les nombres correspondent au nombre de propriétaires. Par exemple 26 personnes ont répondu que la litière est le premier poste de dépense et 56 personnes l'ont citée comme le second poste de dépense.

L'aliment, suivi de la litière, représente donc la principale dépense effectuée pour un petit mammifère. Les compléments alimentaires et les éléments de confort arrivent derrière (Tabl.8).

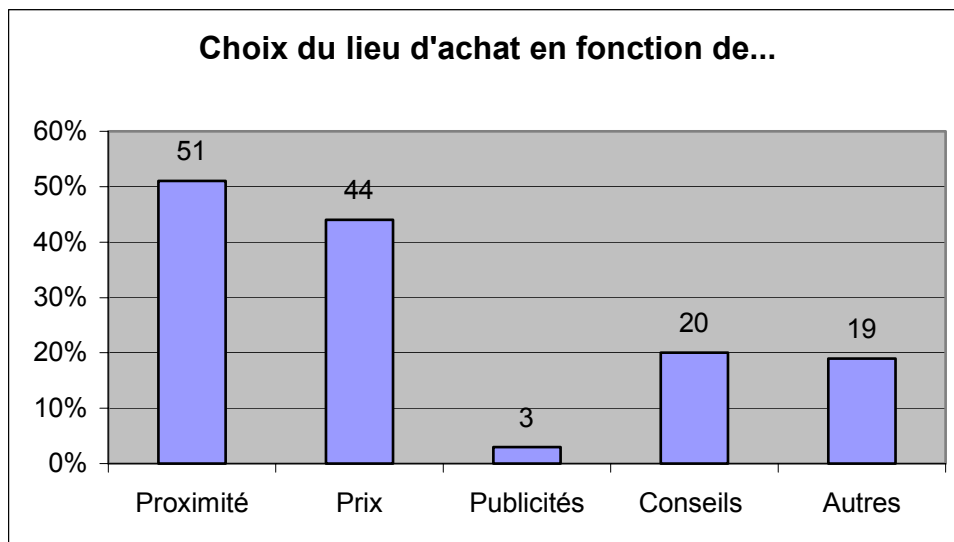
L'animalerie et la jardinerie, suivies des grandes et moyennes surfaces sont les lieux préférés des possesseurs de petits mammifères pour acheter les produits destinés à leur NAC (Graph.34).

Graphique 34 : Lieux d'achat des produits pour le petit mammifère



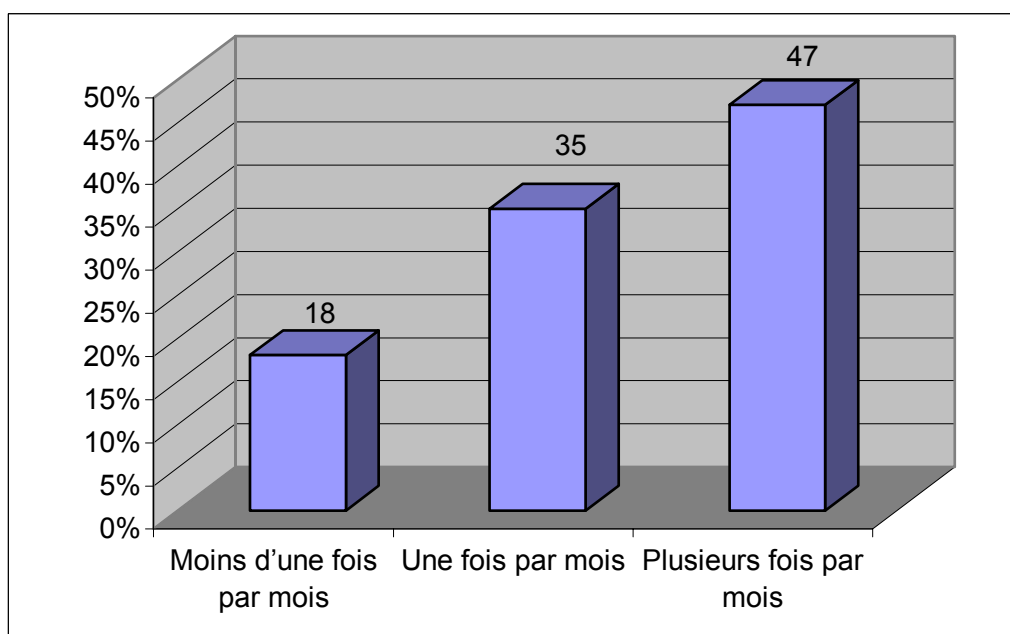
La proximité et les prix pratiqués sont les premiers cités quant au choix d'un lieu d'achat par rapport à un autre (Graph.35). Cependant la qualité et la variété des produits proposés rentrent tout de même en ligne de compte.

Graphique 35 : Facteurs influençant le choix du lieu d'achat



Presque la moitié des possesseurs de petits mammifères se rend plus d'une fois par mois sur le lieu d'achat des produits de leur NAC (Graph.36).

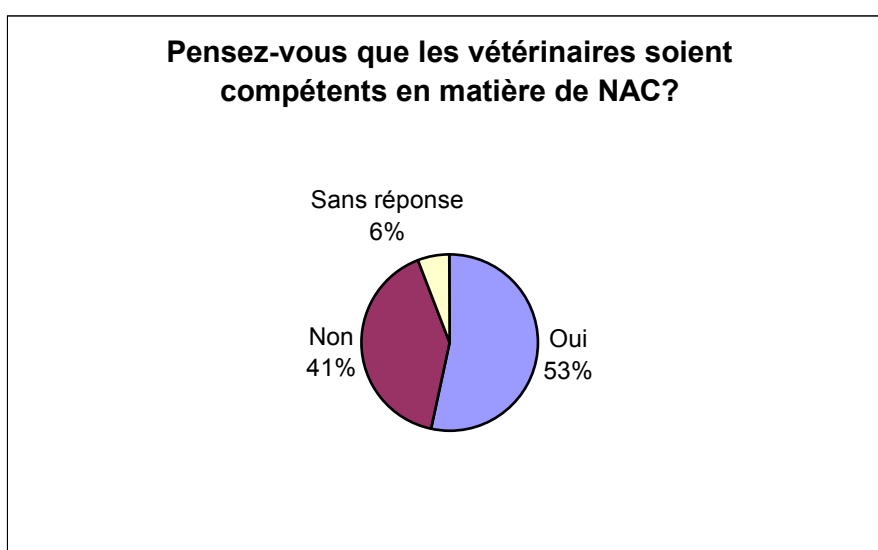
Graphique 36 : Fréquence des visites des lieux d'achat



Environ la moitié (48%) des propriétaires de petits mammifères a rencontré des problèmes d'ordre médical avec son animal. Sur les 48 personnes ayant rencontré des problèmes d'ordre médical, 38 ont consulté un vétérinaire. Les 10 autres personnes ont soigné seules leur animal ou n'ont fait que constater le décès, la mort étant survenue avant qu'ils n'entreprennent une visite chez un vétérinaire. Les propriétaires de petits mammifères n'hésitent donc pas à amener leur compagnon chez le vétérinaire lorsque ce dernier rencontre des problèmes d'ordre médical.

Les avis sont très partagés quant à la compétence des vétérinaires dans le domaine des NAC (Graph.37). Parmi les propriétaires qui pensent que les vétérinaires ne sont pas compétents en matière de NAC, la majorité (86%) pense tout de même qu'ils devraient l'être.

Graphique 37 : Opinion sur la compétence des vétérinaires en matière de NAC

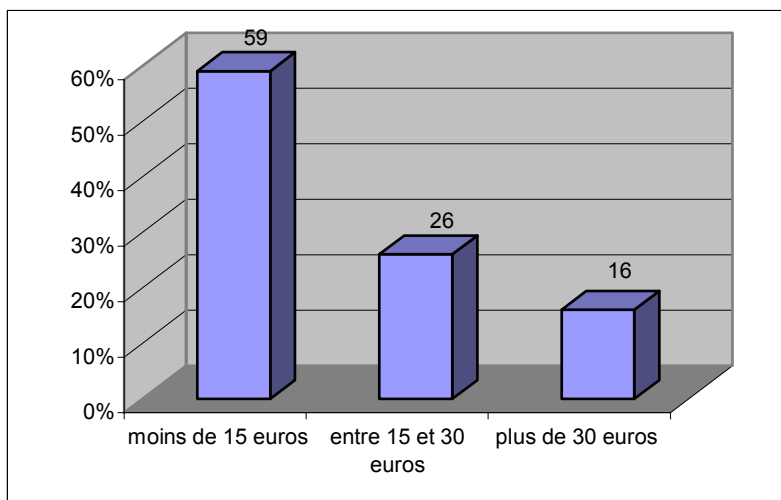


La majorité des propriétaires (70%) est prête à consulter un vétérinaire spécialisé pour son petit mammifère.

Les avis sont très nettement partagés quant au prix de la consultation d'un NAC. Un peu plus de la moitié (58%) pense que le prix doit être identique au chien et au chat. Pour les autres, il doit être moins cher.

Les dépenses mensuelles consacrées aux petits mammifères sont faibles. Elles sont, en général, inférieures à 15 euros par mois (Graph.38).

Graphique 38 : Dépense mensuelle pour le NAC

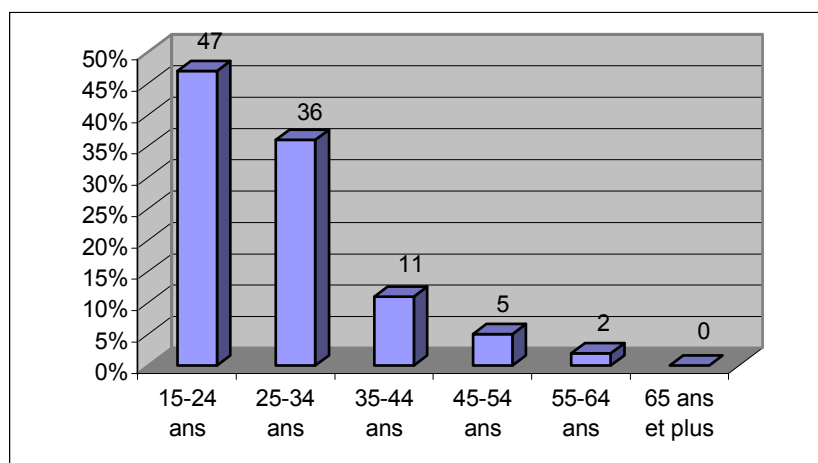


La grande majorité (89%) des propriétaires de petits mammifères est prête à faire soigner son NAC même si le coût dépasse sa valeur marchande.

c) Le propriétaire de petits mammifères

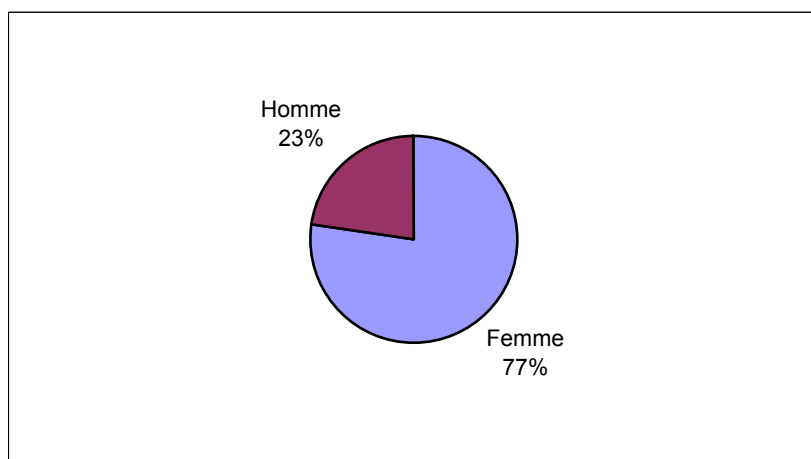
Les propriétaires de petits mammifères sont relativement jeunes. Ils ont généralement moins de 35 ans (Graph.39).

Graphique 39 : Age des propriétaires de petits mammifères



Les propriétaires de petits mammifères sont la plupart du temps des femmes (77%). Ces résultats sont à nuancer car environ la moitié des questionnaires a été obtenue en jardinerie. Il est possible que plus de femmes fréquentent plus ces magasins et répondent à notre questionnaire (Graph.40).

Graphique 40 : Sexe des propriétaires de petits mammifères



La situation familiale des propriétaires de petits mammifères est variable. Les célibataires et les couples mariés ou non sont des possesseurs potentiels. La majorité des propriétaires de petits mammifères n'a pas d'enfant à charge. La majorité vit en ville ou en banlieue ce qui est sans doute lié au point de vente choisi. Ils peuvent aussi bien vivre dans un appartement que dans une maison et peuvent aussi bien être propriétaires que locataires.

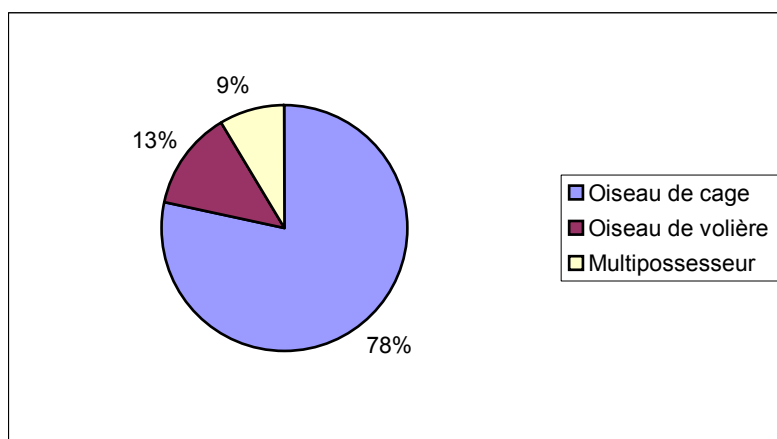
2/ Les oiseaux

25 questionnaires concernant des oiseaux ont été obtenus. Dans ce groupe 2 propriétaires possédaient à la fois des oiseaux de cage et des oiseaux de volière. A chaque fois 2 questionnaires étaient donc remplis par une même personne. Les réponses étant identiques pour les deux types d'animaux, un seul questionnaire a été utilisé à chaque fois. 23 propriétaires d'oiseaux ont été interrogés. Au total 23 questionnaires ont donc été analysés. Tous les résultats sont joints en annexe (Annexe n°9).

a) Le propriétaire et son oiseau

78% des propriétaires interrogés sont des propriétaires d'oiseaux de cage (Graph.41).

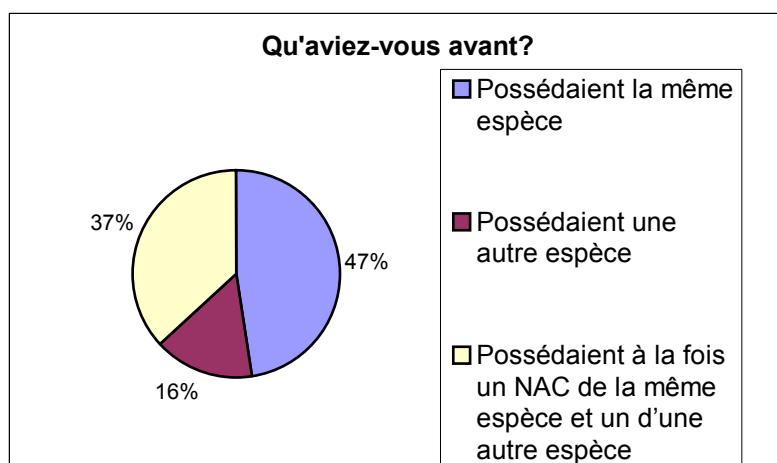
Graphique 41 : Répartition des oiseaux possédés par les propriétaires interrogés



La grande majorité (87%) des propriétaires d'oiseaux ne fait pas d'élevage.

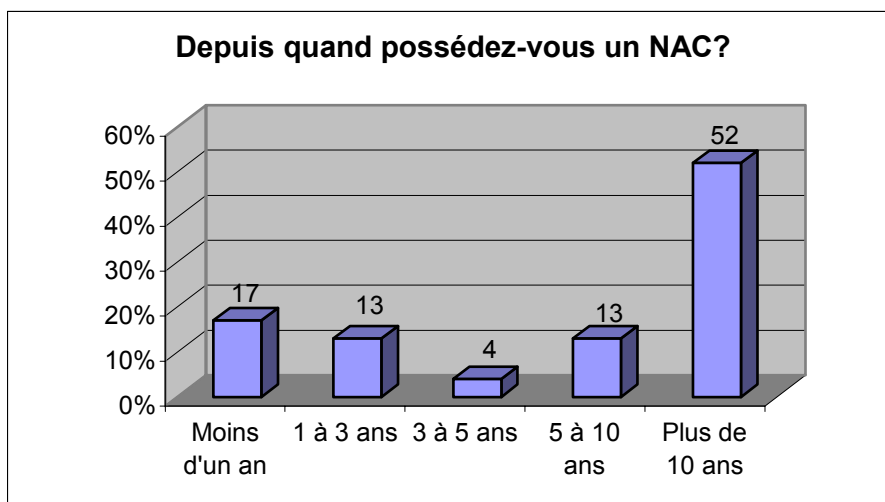
Les propriétaires d'oiseaux sont très fidèles aux NAC. Pour 83% d'entre eux ce n'est pas le premier NAC. Ils semblent particulièrement attachés à une espèce en particulier et peuvent avoir possédé plusieurs espèces de NAC différentes par le passé (Graph.42).

Graphique 42 : Type de NAC possédé avant le NAC actuel



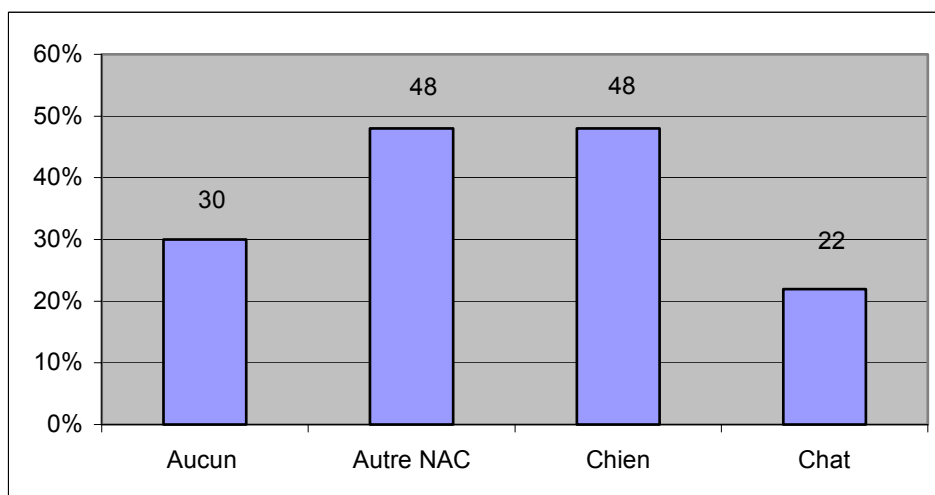
Les possesseurs d'oiseaux possèdent généralement des oiseaux depuis plus de dix ans. Beaucoup moins d'amateurs ont acheté leurs premiers oiseaux ces dernières années (Graph.43).

Graphique 43 : Durée de possession de NAC dans un foyer



Les propriétaires d'oiseaux possèdent de nombreux autres animaux sous leur toit (Graph.44).

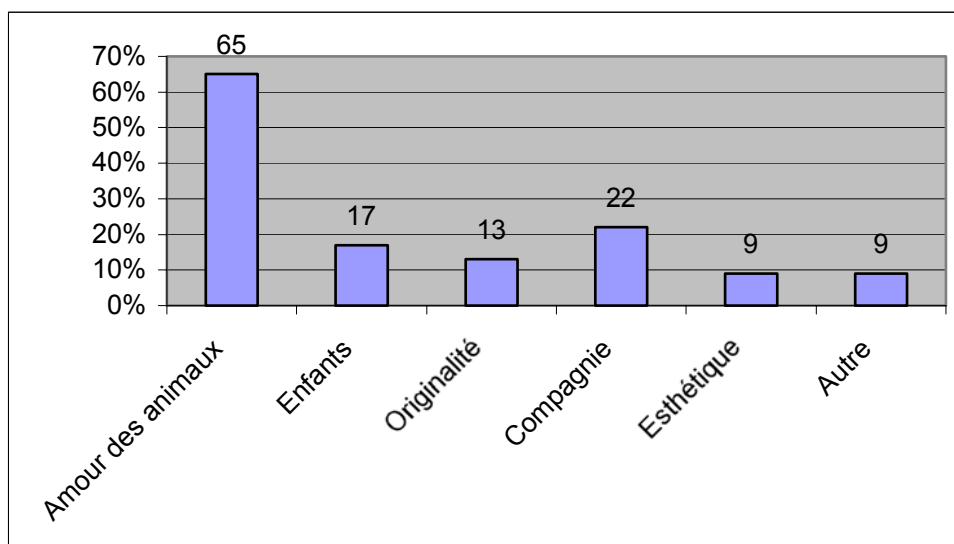
Graphique 44 : Autres types d'animaux possédés par les propriétaires d'oiseaux



L'acquisition de l'oiseau se fait la plupart du temps (dans 87% des cas) par le futur propriétaire lui-même.

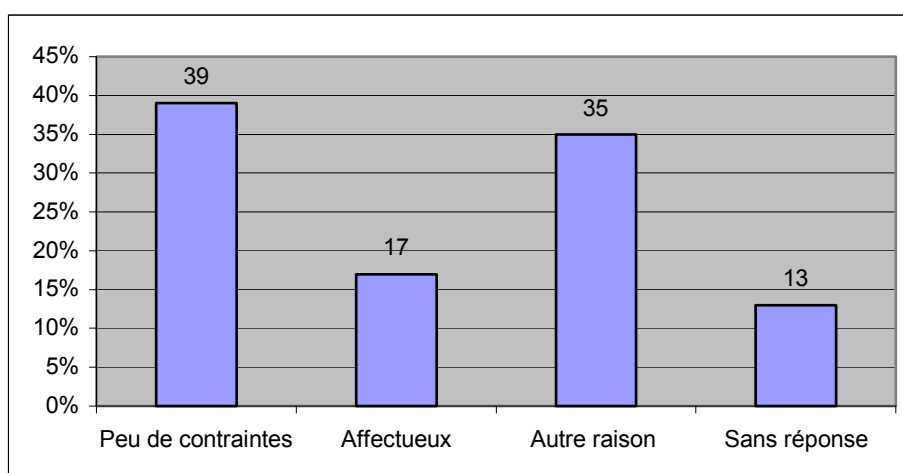
La motivation principale de l'achat d'un oiseau est l'amour des animaux. Ensuite les propriétaires attendent de leur NAC qu'il leur tienne compagnie. Enfin la troisième motivation de l'acquisition d'un oiseau est la réponse à la demande des enfants (Graph.45).

Graphique 45 : Motivation initiale ayant entraîné l'acquisition d'un oiseau



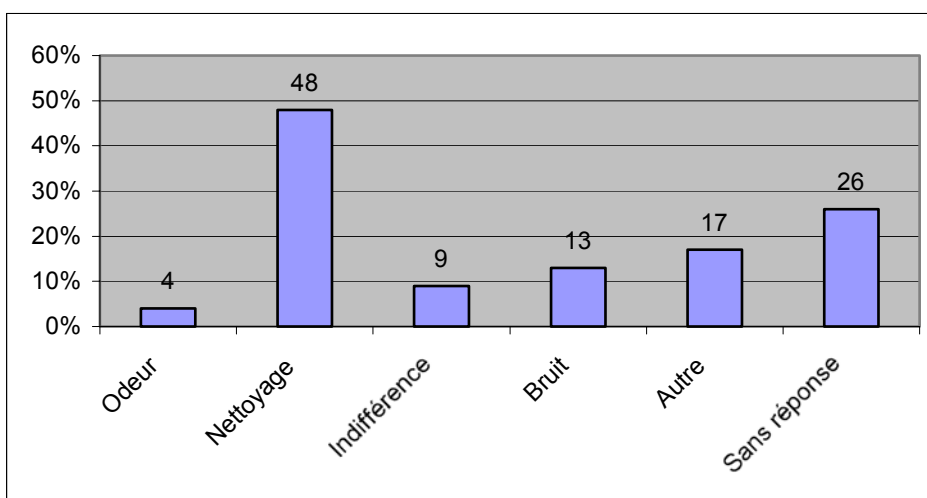
Tout comme les petits mammifères, les oiseaux sont appréciés avant tout parce qu'ils présentent peu de contraintes. La beauté et le chant sont des avantages très largement cités dans cette catégorie. Enfin ce sont, eux aussi, des animaux affectueux (Graph.46).

Graphique 46 : Avantages liés à la possession d'oiseaux



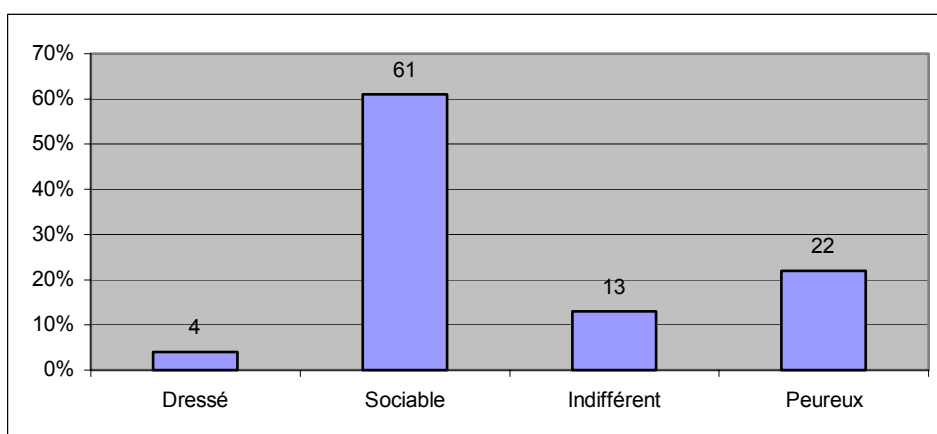
Le nettoyage régulier de la cage afin d'éviter les mauvaises odeurs est le principal désavantage d'un oiseau. Le chant, même s'il peut être considéré comme un avantage pour certains, se trouve être un inconvénient pour d'autres. Contrairement aux petits mammifères, ces animaux ne sont pas considérés comme transportables par leurs propriétaires. Ceci engendre des contraintes non négligeables lors d'éventuels départs en vacances. Il est intéressant de noter que 26% des personnes interrogées n'ont pas répondu à cette question. Il semblerait donc qu'un quart des propriétaires d'oiseaux ne trouve aucun désavantage à leur NAC (Graph.47).

Graphique 47 : Inconvénients liés à la possession d'oiseaux



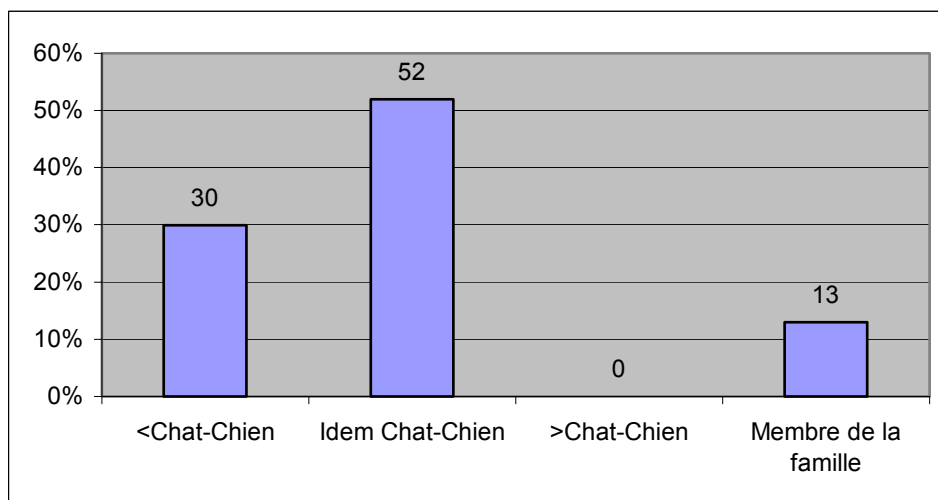
Les oiseaux sont avant tout des animaux sociables. Cependant, ils sont souvent peureux et peuvent parfois être qualifiés d'indifférents (Graph.48).

Graphique 48 : Comportement des oiseaux d'après leurs propriétaires



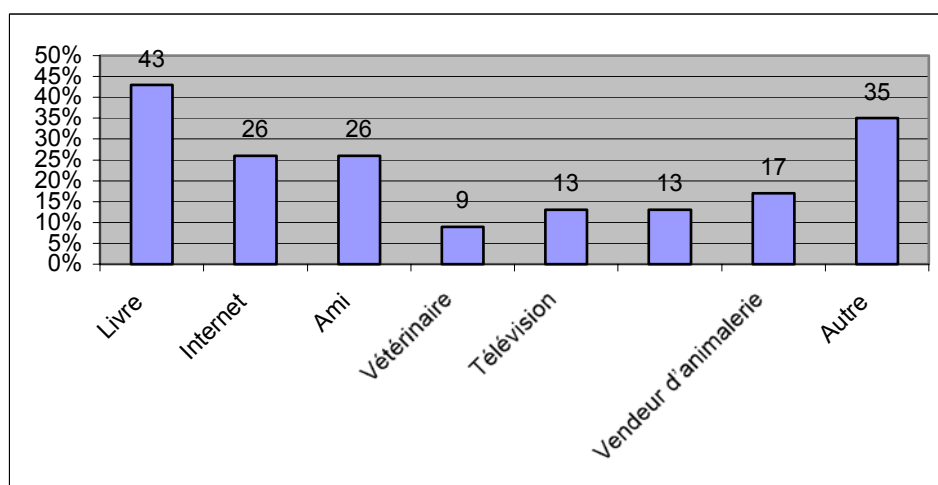
Les rapports entretenus avec les oiseaux sont variables d'un propriétaire à l'autre. Cependant ils ne sont jamais supérieurs aux rapports pouvant être entretenus avec un chien ou un chat et sont dans la plupart des cas identiques à ceux-là (Graph.49).

Graphique 49 : Rapports entretenus entre les propriétaires et leur oiseau



Les propriétaires d'oiseaux ont acquis les connaissances au sujet de leur NAC de manière variée. Les livres, Internet et les amis sont les premières sources d'information citées. Il est important de noter que 9% des propriétaires ont obtenu des informations auprès de leur vétérinaire alors que 17% en ont obtenues auprès des vendeurs d'animalerie (Graph.50).

Graphique 50 : Mode d'acquisition des connaissances des propriétaires au sujet de leur oiseau

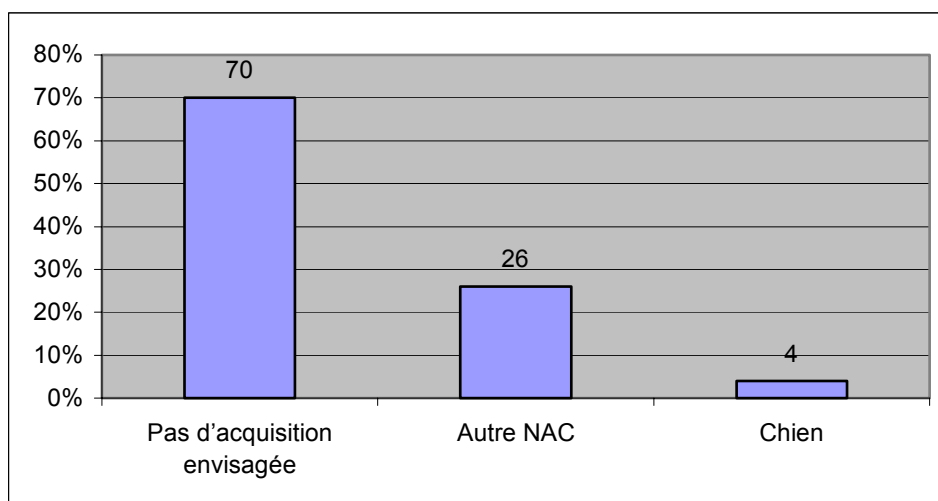


La grande majorité des propriétaires d'oiseaux (96%) estime ses connaissances à propos de ces NAC comme bonnes ou moyennes.

La plupart des propriétaires (70%) n'envisagent pas l'acquisition d'un animal de la même espèce dans l'immédiat.

La grande majorité des propriétaires d'oiseaux n'envisage pas l'acquisition d'un autre animal dans les prochains temps. S'ils envisagent l'achat d'un autre animal, il s'agit généralement d'un autre NAC (Graph.51).

Graphique 51 : Acquisition d'un autre animal envisagée



b) L'oiseau au quotidien

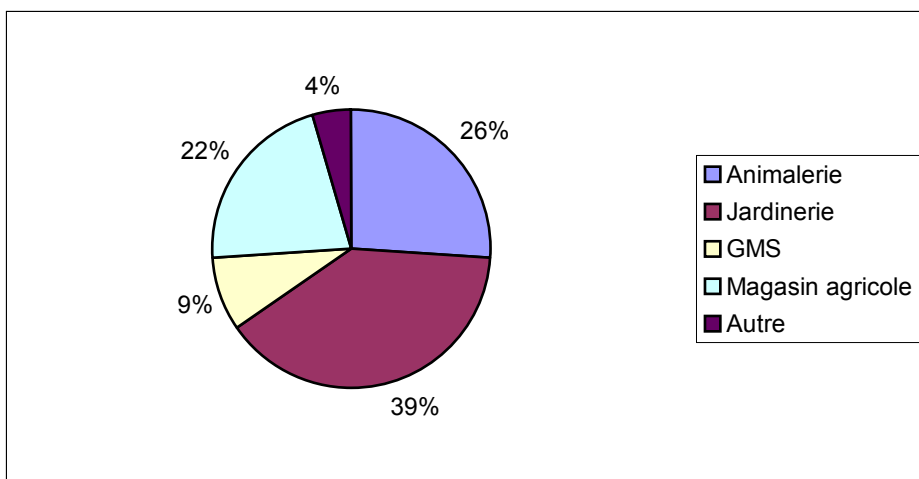
Tableau 9 : Classement des principaux postes de dépenses

	Rang 1	Rang 2	Rang 3	Rang 4
Litière	1	3	0	0
Compléments alimentaires, friandises	0	3	1	0
Antiparasitaires	0	1	0	0
Aliments	22	0	0	0
Éléments de confort	0	1	2	
Médicaments	0	2	0	1

L'aliment, suivi de la litière et des compléments alimentaires, représente la principale dépense effectuée pour un oiseau. Les éléments de confort arrivent derrière (Tabl.9).

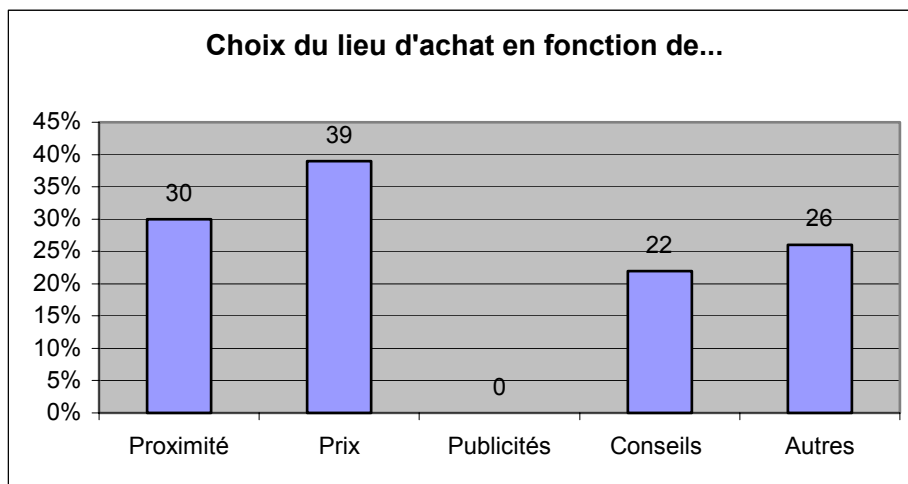
L'animalerie et la jardinerie, suivies des magasins agricoles sont les lieux préférés des possesseurs d'oiseaux pour acheter les produits destinés à leur NAC (Graph.52).

Graphique 52 : Lieux d'achat des produits pour l'oiseau



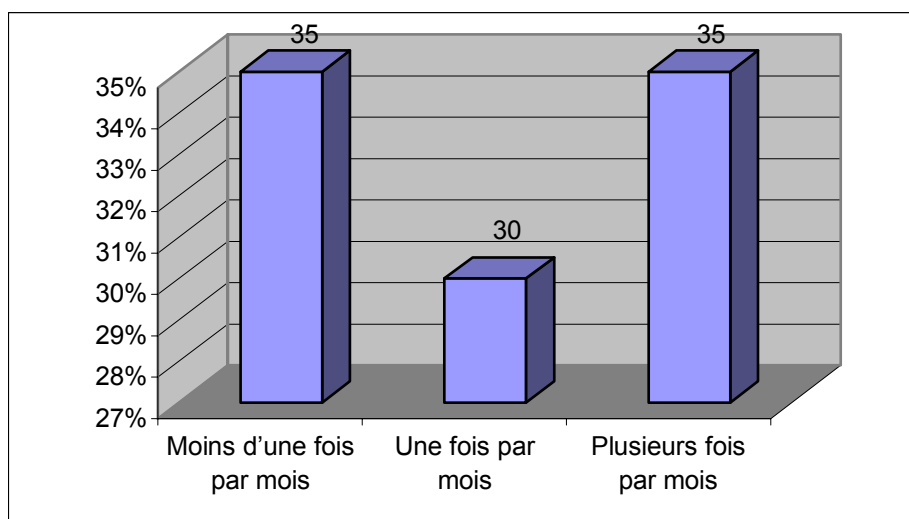
Les prix pratiqués et la proximité sont les premiers cités quant au choix d'un lieu d'achat par rapport à un autre (Graph.53). Cependant la qualité et la variété des produits proposés rentrent tout de même en ligne de compte.

Graphique 53 : Facteurs influençant le choix du lieu d'achat



Les possesseurs d'oiseaux se rendent moins souvent sur le lieu d'achat des produits de leur NAC que ceux de petits mammifères (Graph.54).

Graphique 54 : Fréquence des visites des lieux d'achat

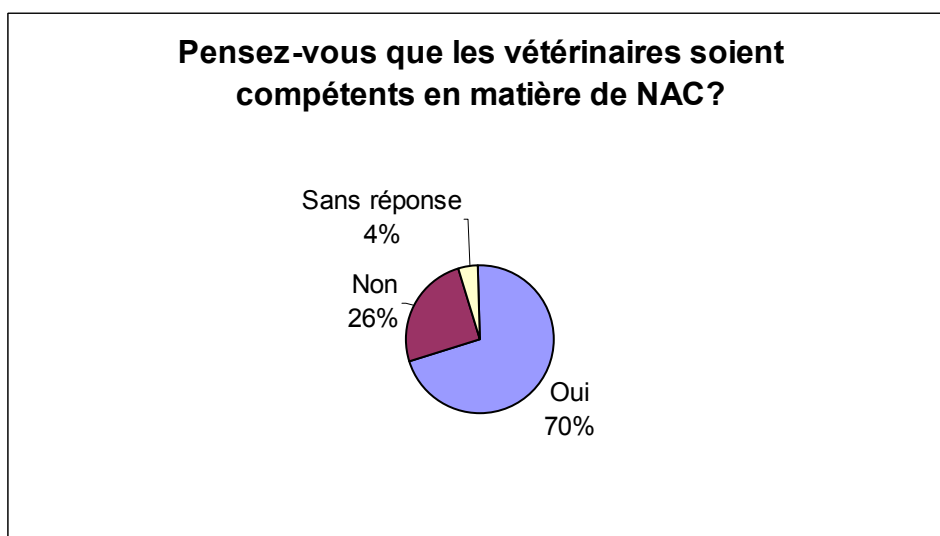


Environ un quart des propriétaires d'oiseaux a rencontré des problèmes d'ordre médical avec son animal. Sur les 6 personnes ayant rencontré des problèmes d'ordre médical, 3 ont consulté un vétérinaire. Les 3 autres personnes ont soigné seules leur animal. Une personne a cité le prix comme le frein majeure à la consultation.

Contrairement aux propriétaires de petits mammifères, les propriétaires d'oiseaux se rendent moins souvent chez leur vétérinaire pour les problèmes de santé de leur animal.

Dans leur majorité, les propriétaires d'oiseaux pensent que les vétérinaires sont compétents en matière de NAC (Graph.55). Parmi les propriétaires qui pensent que les vétérinaires ne sont pas compétents en matière de NAC, 67% pensent qu'ils devraient l'être.

Graphique 55 : Opinion sur la compétence des vétérinaires en matière de NAC

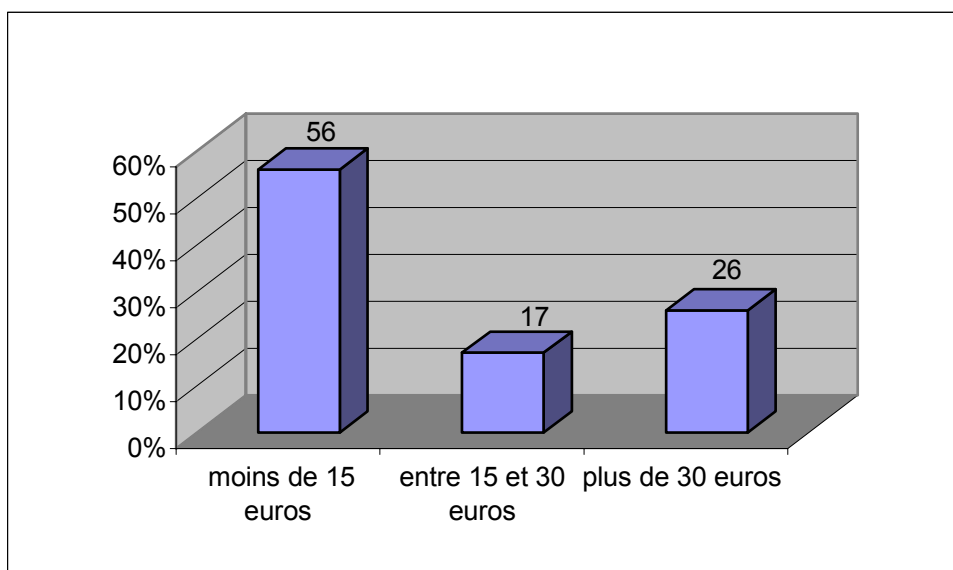


La majorité des propriétaires (65%) est prête à consulter un vétérinaire spécialisé pour son oiseau.

Les avis sont partagés quant au prix de la consultation d'un NAC. Plus de la moitié (61%) pense que le prix doit être identique au chien et au chat, pour les autres il doit être moins cher.

Les dépenses mensuelles consacrées aux oiseaux sont faibles. Elles sont, en général, inférieures à 15 euros par mois (Graph.56).

Graphique 56 : Dépense mensuelle pour l'oiseau

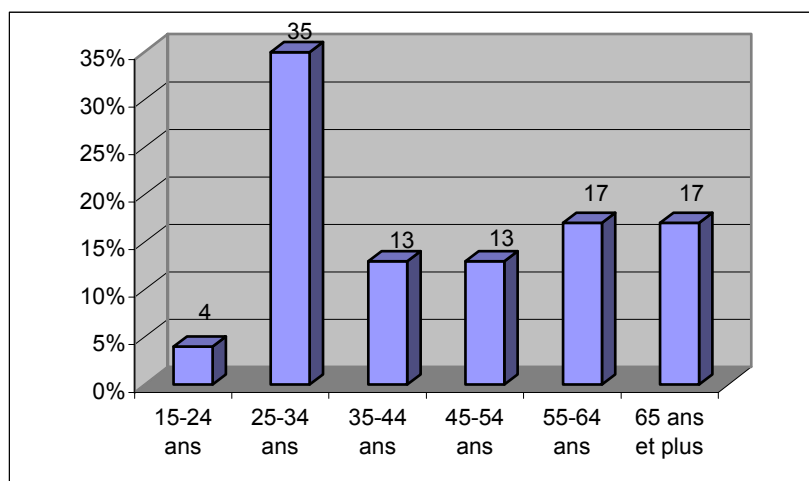


La grande majorité des propriétaires d'oiseaux (78%) est prête à faire soigner son NAC même si le coût dépasse sa valeur marchande.

c) Le propriétaire d'oiseaux

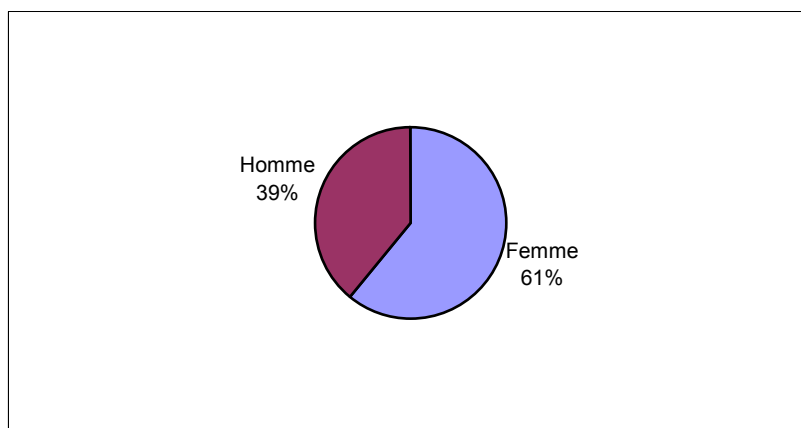
Les propriétaires d'oiseaux sont relativement plus âgés que les propriétaires de petits mammifères. Toutes les catégories d'âges sont représentées. Ils ont généralement plus de 25 ans et peuvent avoir jusqu'à plus de 65 ans (Graph.57).

Graphique 57 : Age des propriétaires d'oiseaux



Les propriétaires d'oiseaux peuvent être des femmes ou des hommes (Graph.58).

Graphique 58 : Sexe des propriétaires d'oiseaux



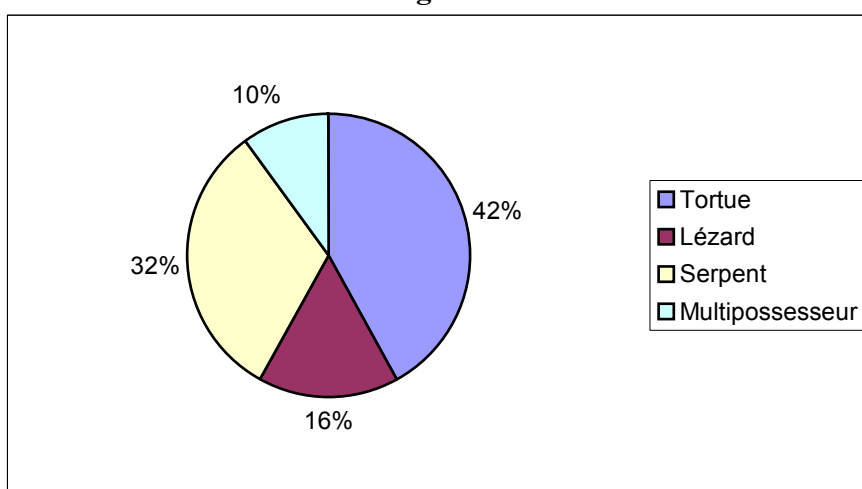
Les propriétaires d'oiseaux vivent plutôt en couple. Ils peuvent avoir ou non des enfants à charge. Ils vivent plutôt en ville ou en banlieue dans une maison et peuvent aussi bien être propriétaires que locataires.

3/ Les reptiles

55 questionnaires concernant des reptiles ont été obtenus. Dans ce groupe 5 propriétaires possédaient plusieurs reptiles d'espèces différentes. A chaque fois 2 questionnaires étaient donc remplis par une même personne. Les réponses étant identiques pour les deux types d'animaux, un seul questionnaire a été utilisé à chaque fois. 50 propriétaires de reptiles ont été interrogés. Au total 50 questionnaires ont donc été analysés. Tous les résultats sont joints en annexe (Annexe n°10).

a) Le propriétaire et son reptile

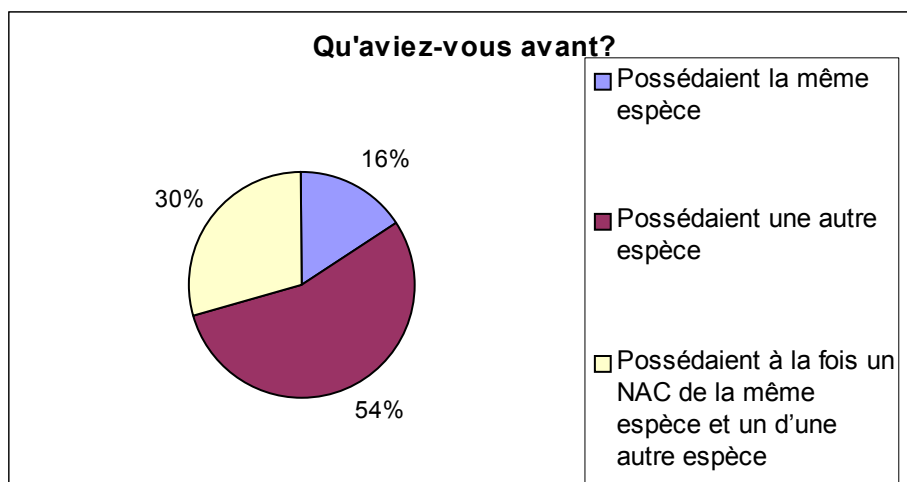
Graphique 59 : Répartition des reptiles possédés par les propriétaires interrogés



La grande majorité (92%) des propriétaires de reptiles ne fait pas d'élevage.

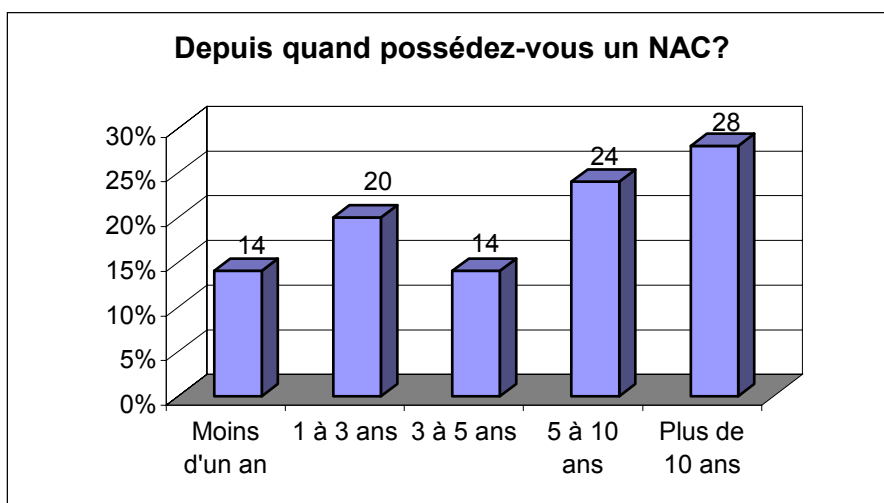
Les propriétaires de reptiles sont très fidèles aux NAC. Ils ne semblent pas particulièrement attachés à une espèce en particulier et peuvent avoir possédé plusieurs espèces de NAC différentes par le passé (Graph.60).

Graphique 60 : Type de NAC possédé avant le NAC actuel



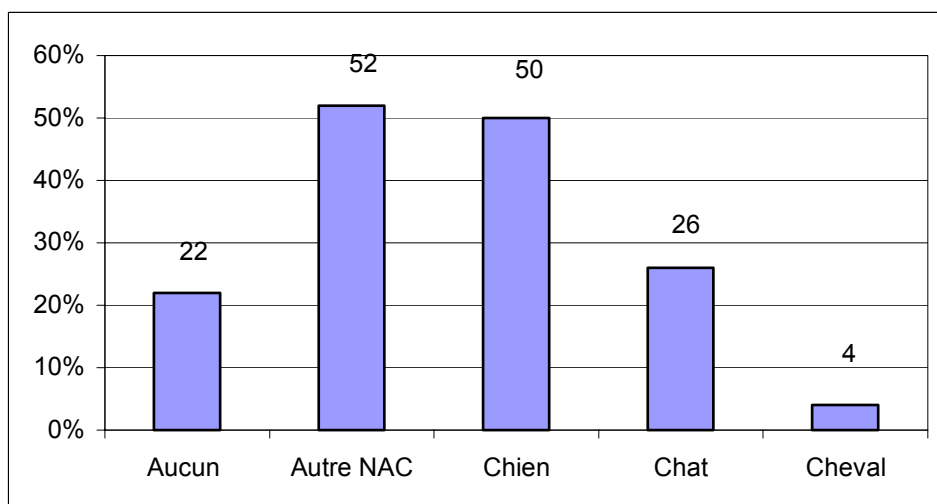
Les possesseurs de reptiles ne semblent pas se lasser des NAC puisqu'un tiers d'entre eux possède des NAC depuis plus de 10 ans (Graph.61).

Graphique 61 : Durée de possession de NAC dans un foyer



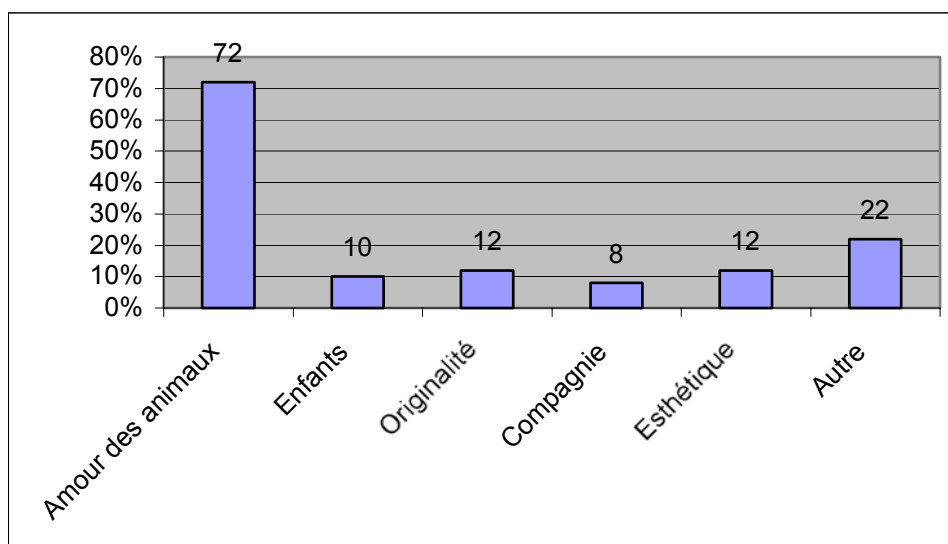
Les propriétaires de reptiles possèdent de nombreux autres animaux sous leur toit (Graph.62).

Graphique 62 : Autres types d'animaux possédés par les propriétaires de reptiles



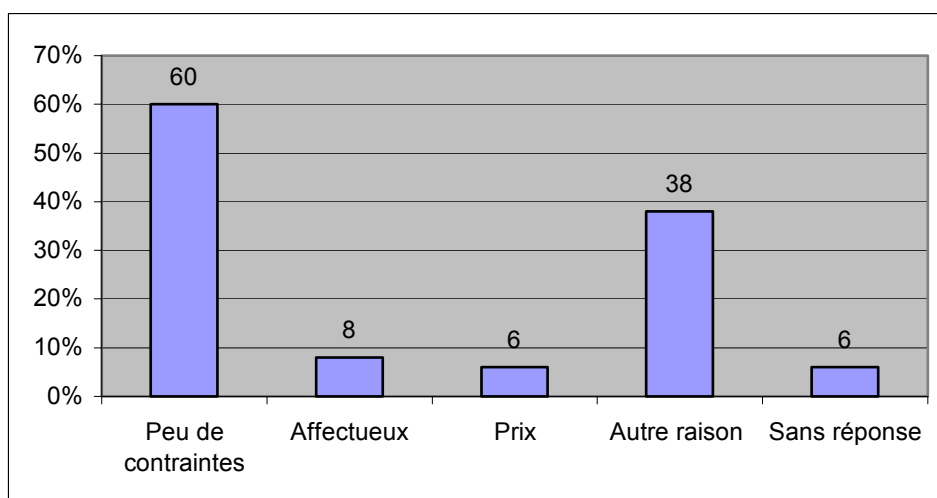
L'acquisition du reptile se fait la plupart du temps par le futur propriétaire lui même. La motivation principale de l'achat d'un reptile est l'amour des animaux. Ensuite, contrairement aux oiseaux et petits mammifères, viennent l'originalité et l'esthétique. Ces propriétaires attendent rarement une compagnie de ces animaux. Enfin, ces derniers ne sont généralement pas destinés aux enfants (Graph.63).

Graphique 63 : Motivation initiale ayant entraîné l'acquisition d'un reptile



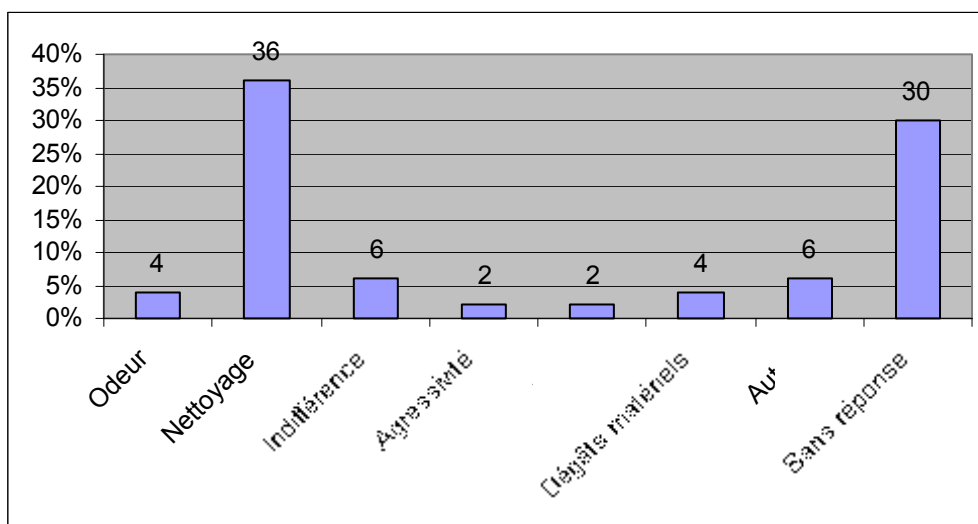
Tout comme les petits mammifères et les oiseaux, les reptiles sont appréciés avant tout parce qu'ils présentent peu de contraintes (Graph.64). La beauté et l'absence de bruit sont des avantages très largement cités dans cette catégorie. 19 propriétaires citent d'autres avantages comme l'absence de bruit, la fascination et la beauté. D'autres estiment qu'il s'agit d'animaux peu encombrants. Le fait qu'ils ne soient pas allergisants a été cité une fois.

Graphique 64 : Avantages liés à la possession de reptiles



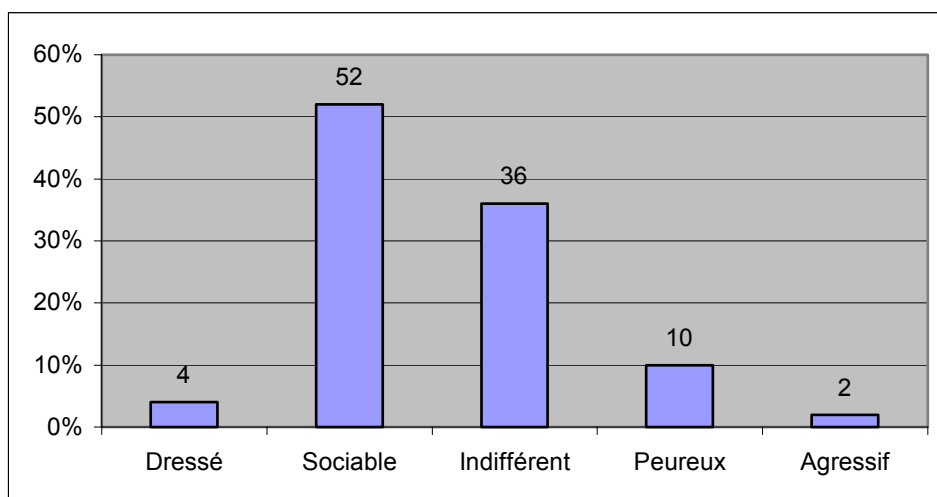
Le nettoyage régulier du terrarium est le principal désavantage d'un reptile (Graph.65). Il est intéressant de noter que 30% des personnes interrogées n'ont pas répondu à cette question. Il semblerait donc qu'un tiers des propriétaires de reptiles ne trouve aucun désavantage à leur NAC. 3 citent d'autres inconvénients comme le fait de devoir faire des élevages d'insectes ou de rongeurs pour l'alimentation. L'un d'entre eux a cité la mauvaise image dont souffre ces animaux auprès du grand public.

Graphique 65 : Inconvénients liés à la possession de reptiles



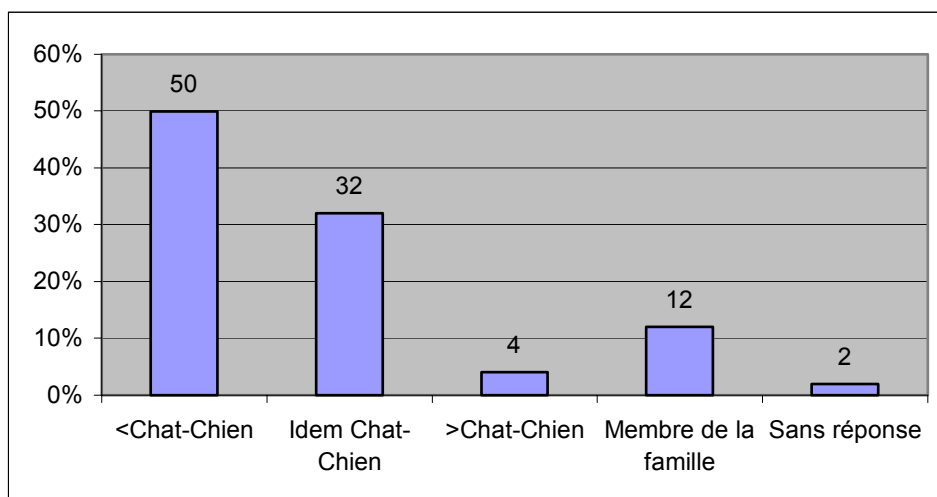
Les reptiles sont eux aussi des animaux sociables. Cependant, ils sont souvent qualifiés d'indifférents et peuvent parfois être peureux. Ils sont rarement considérés comme agressifs (Graph.66).

Graphique 66 : Comportement des reptiles d'après leurs propriétaires



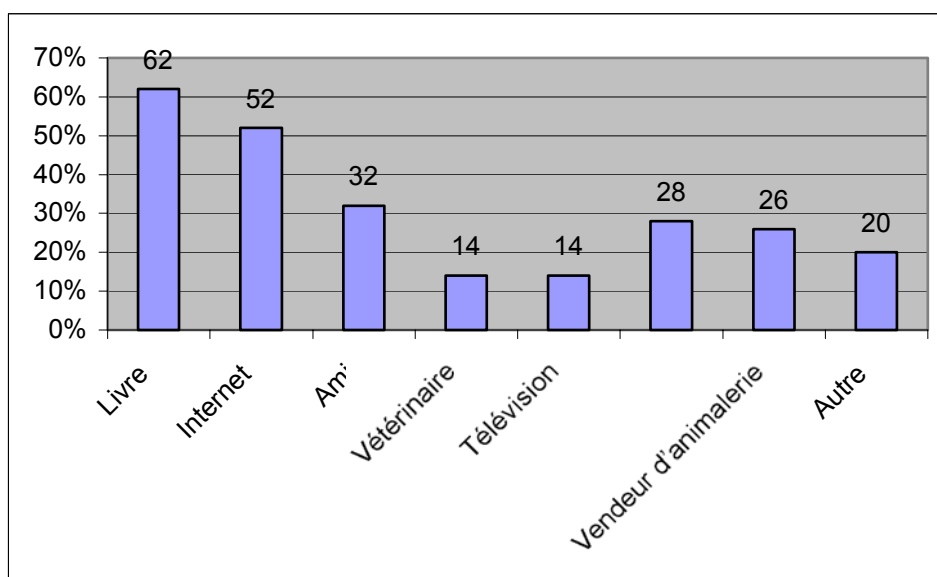
Les rapports entretenus avec les reptiles sont variables d'un propriétaire à l'autre. Cependant ils sont rarement supérieurs aux rapports pouvant être entretenus avec un chien ou un chat et sont dans la plupart des cas inférieurs à ceux-là (Graph.67).

Graphique 67 : Rapports entretenus entre les propriétaires et leur reptile



Les propriétaires de reptiles ont acquis les connaissances au sujet de leur NAC de manière variée. Les livres et Internet sont les premières sources d'information citées. Il est important de noter que 14% des propriétaires ont obtenu des informations auprès de leur vétérinaire et que 26% en ont obtenues auprès des vendeurs d'animalerie (Graph.68).

Graphique 68 : Mode d'acquisition des connaissances des propriétaires au sujet de leur reptile

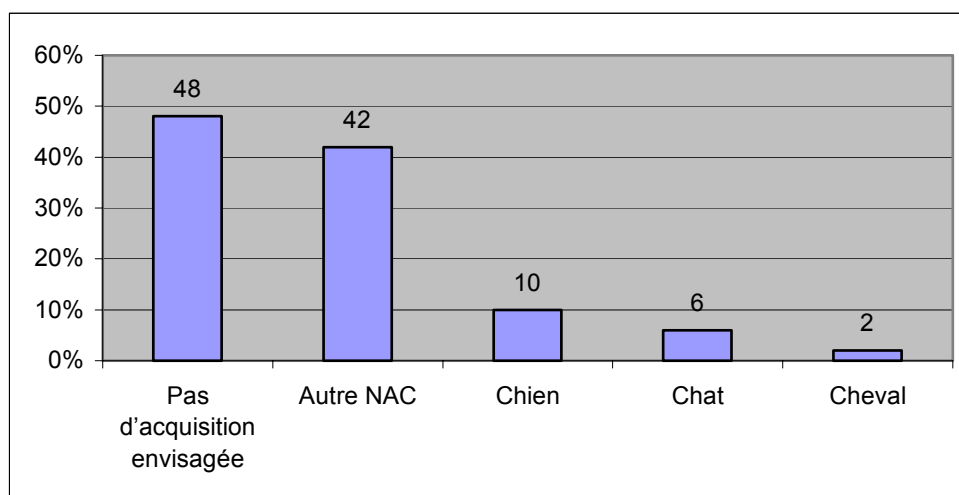


La grande majorité (94%) des propriétaires de reptiles estime ses connaissances à propos de ces NAC comme bonnes ou moyennes.

La moitié des propriétaires de reptiles (52%) envisage l'acquisition d'un animal de la même espèce dans l'immédiat.

Environ la moitié des propriétaires de reptiles envisage l'acquisition d'un autre animal dans les prochains temps (Graph.69). Il s'agira généralement d'un autre NAC.

Graphique 69 : Acquisition d'un autre animal envisagée



b) Le reptile au quotidien

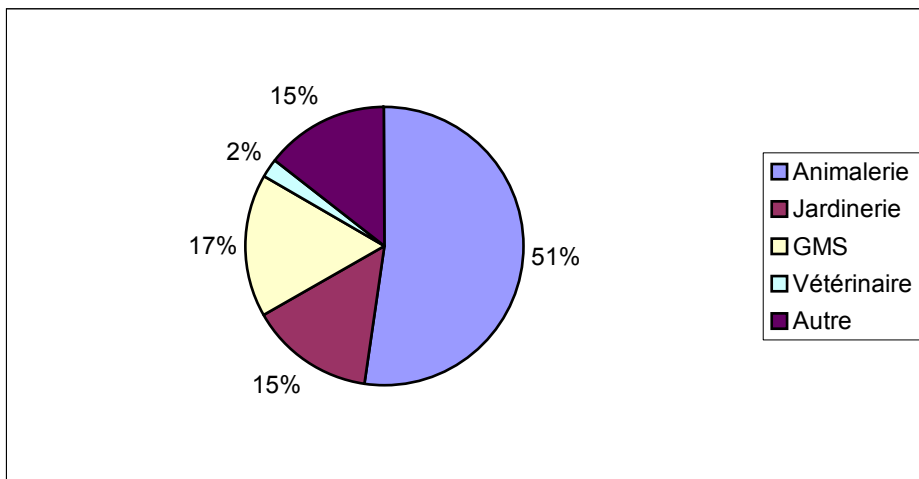
Tableau 10 : Classement des principaux postes de dépenses

	Rang 1	Rang 2	Rang 3	Rang 4	Rang 5
Litière	9	7	2	0	0
Compléments alimentaires, friandises	0	4	4	0	0
Antiparasitaires	0	3	4	0	0
Aliments	37	7	0	0	0
Éléments de confort	1	8	5	5	0
Médicaments	0	1	0	3	1
Chauffage	1	0	1		

L'aliment, suivi des éléments de confort, représente la principale dépense effectuée pour un reptile. Le chauffage du terrarium est une dépense citée quelquefois (Tabl.10).

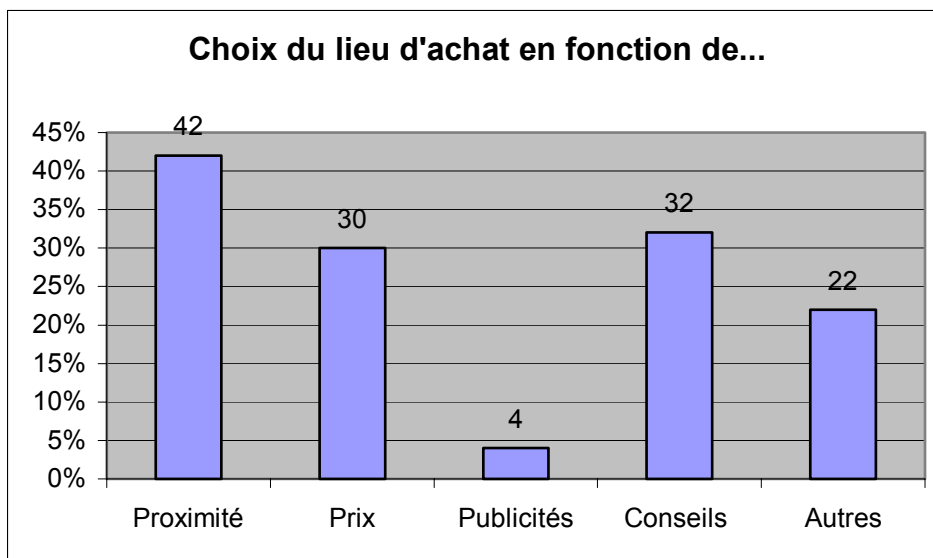
L'animalerie est le lieu préféré des possesseurs de reptiles pour acheter les produits destinés à leur NAC (Graph.70).

Graphique 70 : Lieux d'achat des produits pour le reptile



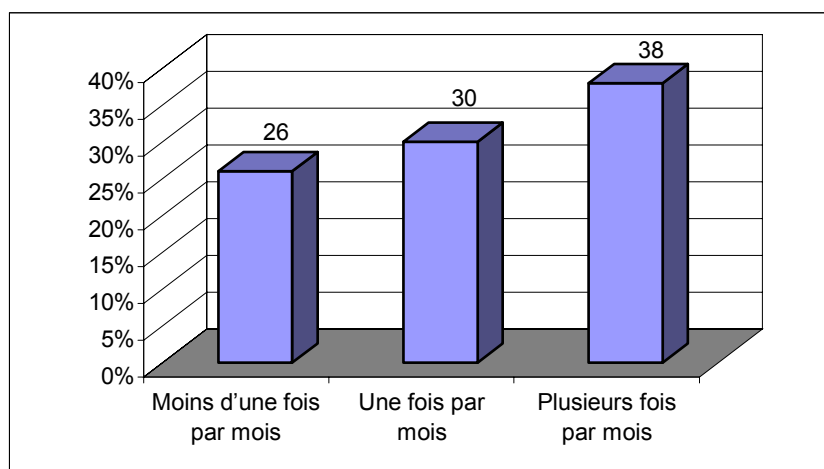
La proximité, les conseils d'un ami et les prix pratiqués sont les premiers cités quant au choix d'un lieu d'achat par rapport à un autre (Graph.71). Cependant, la qualité et la variété des produits proposés rentrent tout de même en ligne de compte.

Graphique 71 : Facteurs influençant le choix du lieu d'achat



Plus de la moitié des possesseurs de reptiles se rend au moins une fois par mois sur le lieu d'achat des produits de leur NAC (Graph.72).

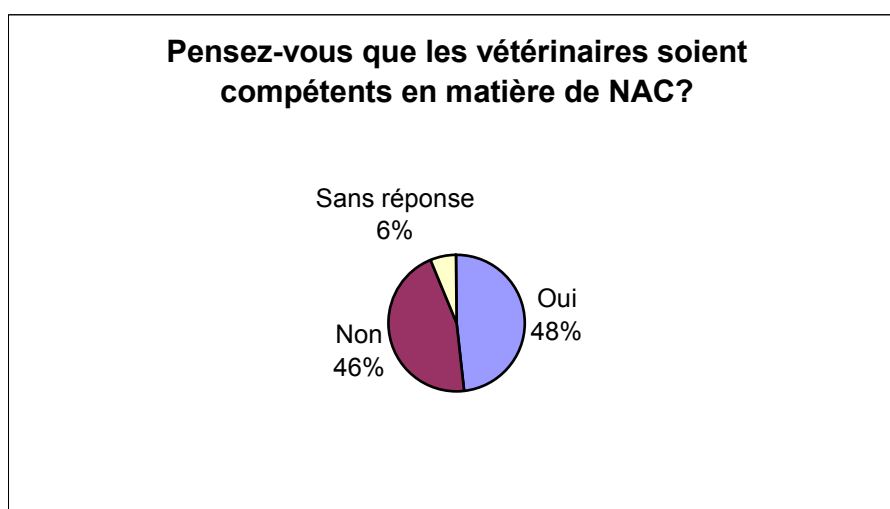
Graphique 72 : Fréquence des visites des lieux d'achat



Environ un tiers des propriétaires de reptiles (68%) a rencontré des problèmes d'ordre médical avec son animal. Les propriétaires de reptiles hésitent rarement à amener leur compagnon chez le vétérinaire lorsque ce dernier rencontre des problèmes de santé. 69% des personnes ayant rencontré des problèmes d'ordre médical ont consulté un vétérinaire. Les autres personnes ont soigné seules leur animal ou l'ont amené chez l'éleveur. Une seule personne a cité le prix comme le frein majeure à la consultation.

Les avis sont très partagés quant à la compétence des vétérinaires à propos des NAC (Graph.73). Parmi les propriétaires qui pensent que les vétérinaires ne sont pas compétents en matière de NAC, la majorité (65%) pense tout de même que les vétérinaires devraient l'être.

Graphique 73 : Opinion sur la compétence des vétérinaires en matière de NAC

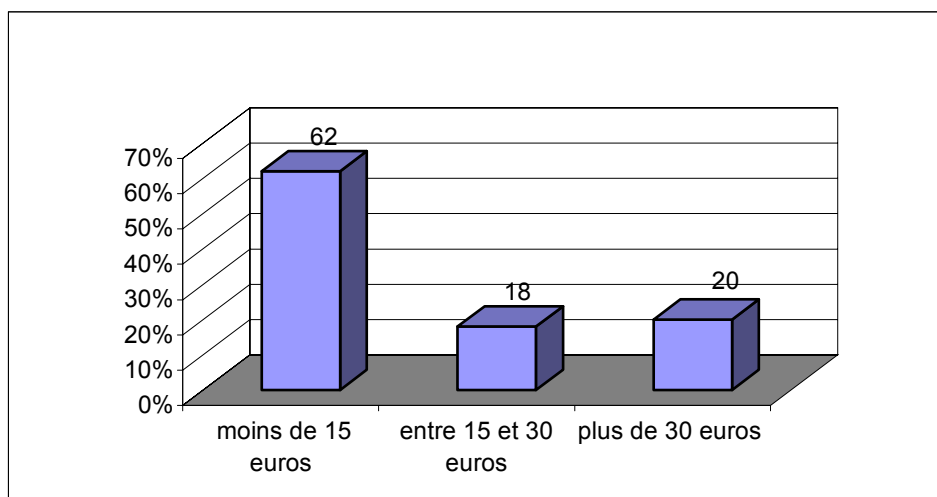


La majorité des propriétaires (72%) est prête à consulter un vétérinaire spécialisé pour son reptile.

La majorité des propriétaires de reptiles (68%) pense que le prix doit être identique à une consultation de chien ou de chat.

Les dépenses mensuelles consacrées aux reptiles sont faibles. Elles sont, en général, inférieures à 15 euros par mois (Graph.74).

Graphique 74 : Dépense mensuelle pour le reptile

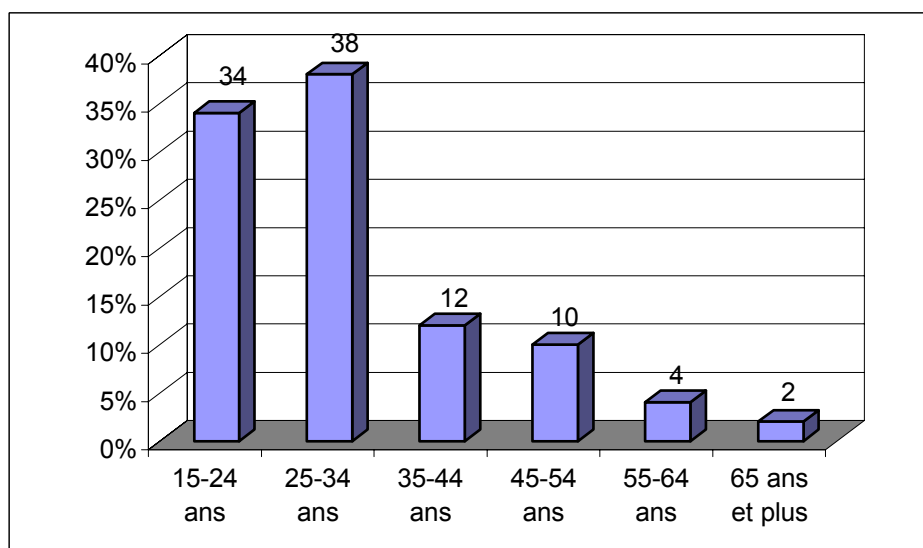


La grande majorité des propriétaires de reptiles (88%) est prête à faire soigner son NAC même si le coût dépasse sa valeur marchande.

c) Le propriétaire de reptile

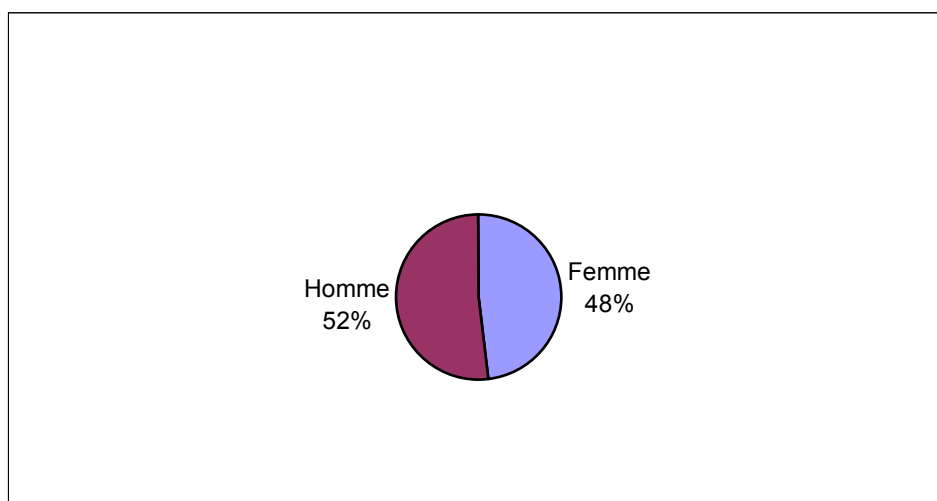
Les propriétaires de reptiles sont relativement jeunes. Ils ont généralement moins de 35 ans (Graph.75).

Graphique 75 : Age des propriétaires de reptiles



Les propriétaires de reptiles peuvent être des femmes ou des hommes (Graph.76).

Graphique 76 : Sexe des propriétaires de reptiles



La situation familiale des propriétaires de reptiles est variable. Les célibataires et les couples mariés ou non sont des possesseurs potentiels. Ils n'ont généralement pas d'enfant à charge. Ils vivent en ville ou en banlieue, dans un appartement ou une maison et peuvent aussi bien être propriétaires que locataires.

4/ Les poissons d'agrément

Contrairement à l'étude qualitative, un très grand nombre de propriétaires de poissons a répondu au questionnaire quantitatif. Tous les résultats sont joints en annexe (Annexe n°11).

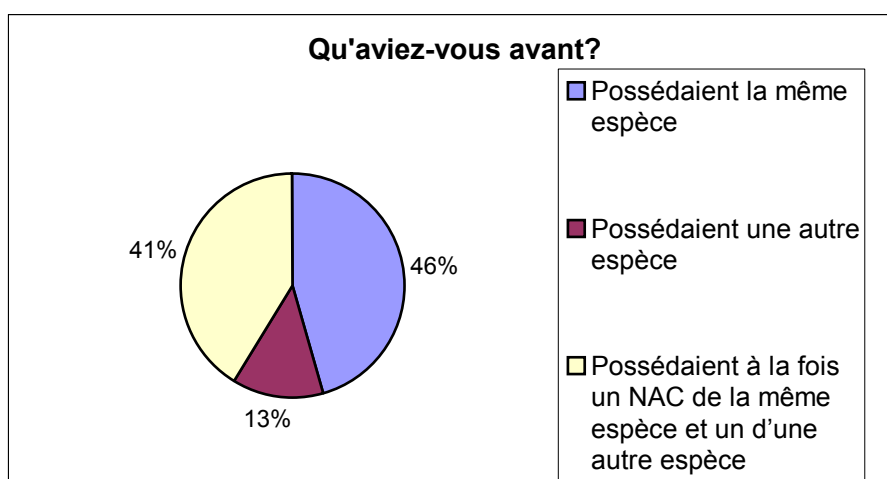
a) Le propriétaire et son poisson

69 propriétaires de poissons ont été interrogés.

La grande majorité (96%) des propriétaires de poissons ne fait pas d'élevage.

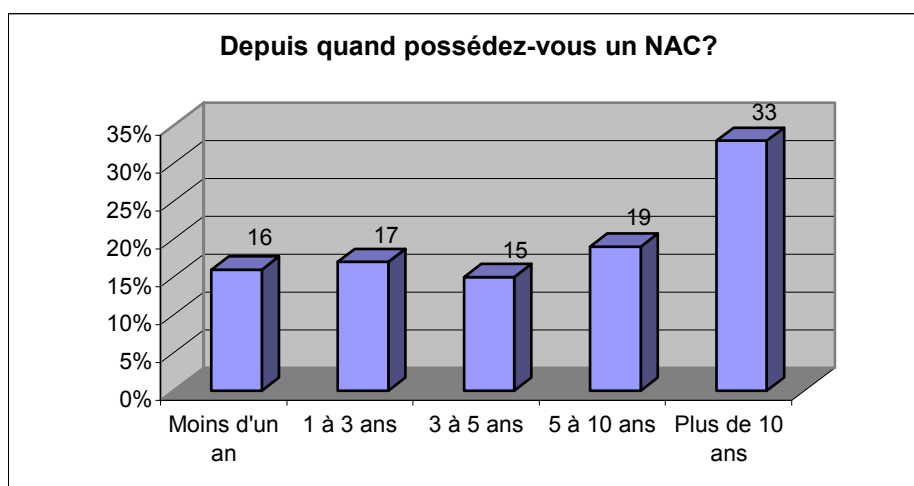
Ces propriétaires sont très fidèles aux NAC. Ils semblent particulièrement attachés à une espèce en particulier et peuvent avoir possédé plusieurs espèces de NAC différentes par le passé (Graph.77).

Graphique 77 : Type de NAC possédé avant le NAC actuel



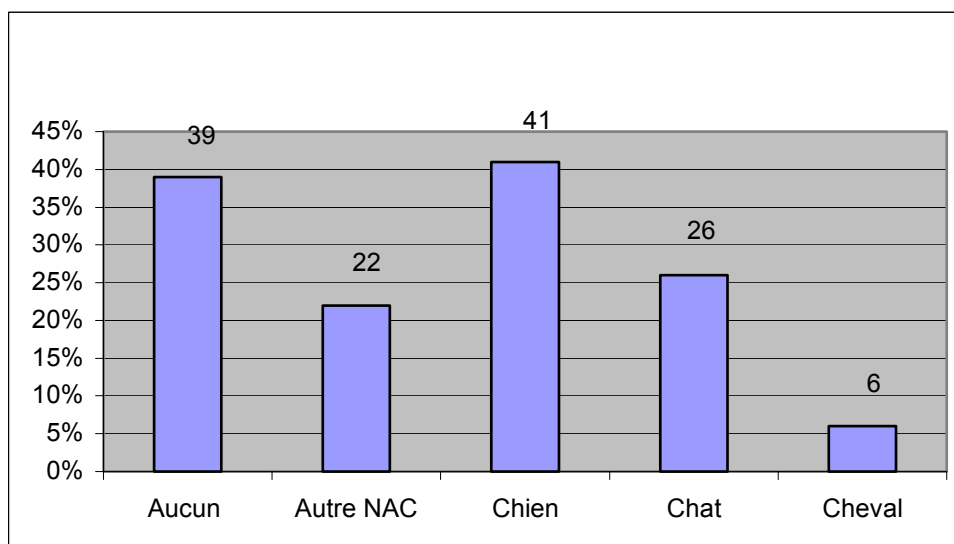
Les possesseurs de poissons ne semblent pas se lasser des NAC puisque 23% d'entre eux possèdent des NAC depuis plus de 10 ans (Graph.78).

Graphique 78 : Durée de possession de NAC dans un foyer



Les propriétaires de poissons possèdent de nombreux autres animaux sous leur toit (Graph.79).

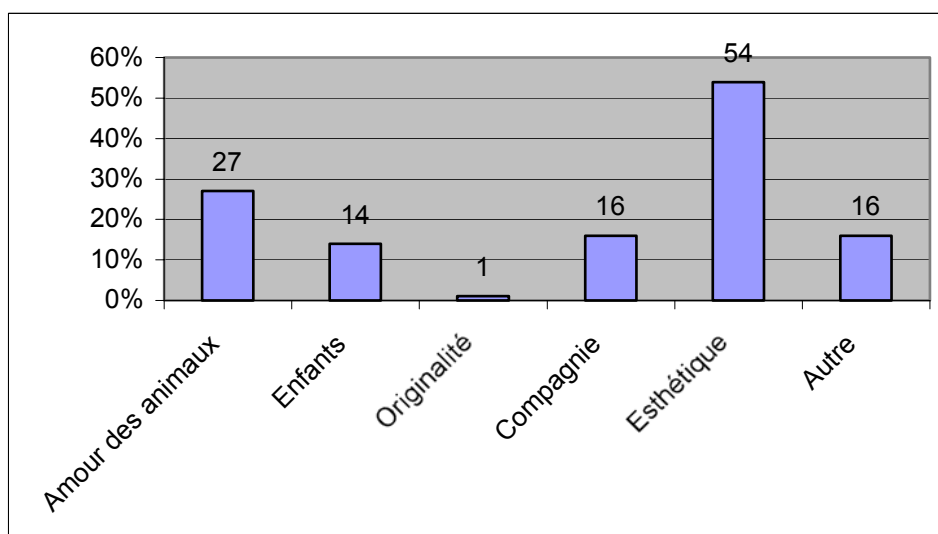
Graphique 79 : Autres types d'animaux possédés par les propriétaires de poissons



L'acquisition du poisson se fait la plupart du temps (90% des cas) par le futur propriétaire lui même.

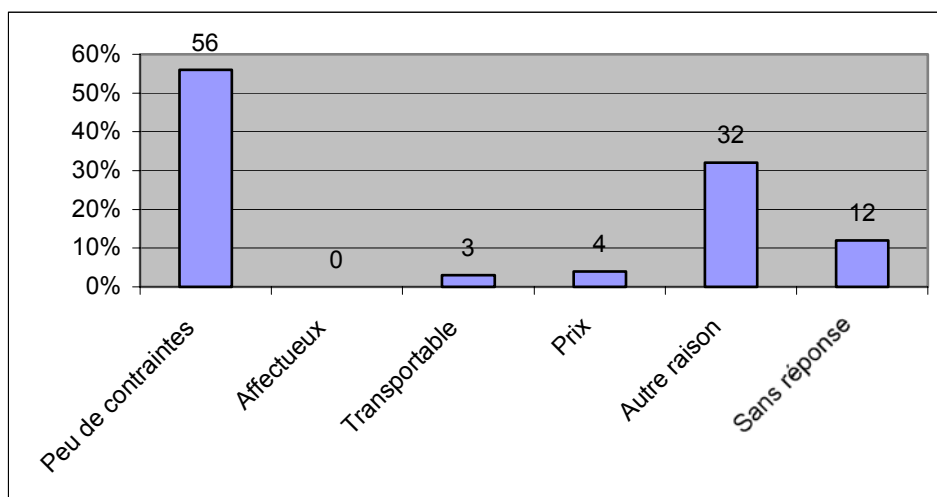
Contrairement aux NAC précédents, la motivation principale de l'achat d'un poisson est l'esthétique. Ensuite seulement vient l'amour des animaux. Ces propriétaires attendent rarement une compagnie de ces animaux. Enfin ces derniers peuvent être destinés aux enfants (Graph.80).

Graphique 80 : Motivation initiale ayant entraîné l'acquisition d'un poisson



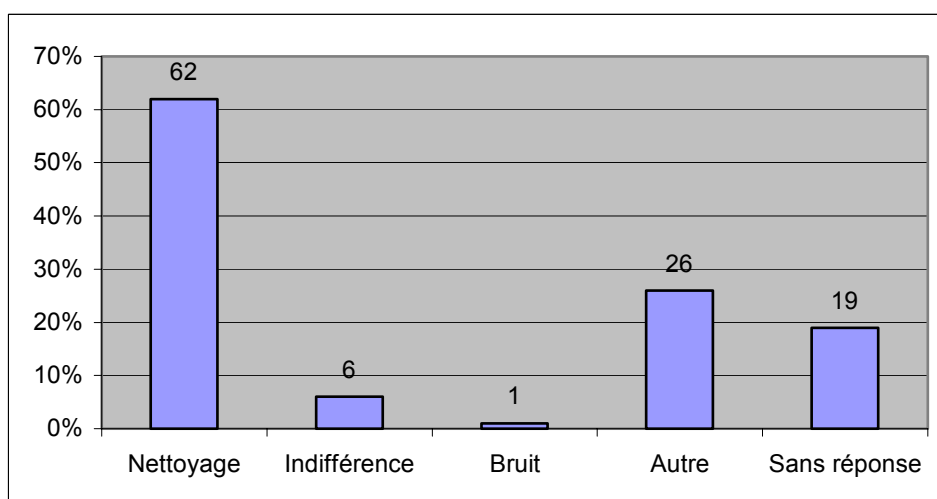
Tout comme les petits mammifères, les oiseaux et les reptiles, les poissons sont appréciés avant tout parce qu'ils présentent peu de contraintes. La beauté et l'absence de bruit sont des avantages très largement cités dans cette catégorie. D'autres propriétaires citent comme avantages l'apaisement, la fascination et la beauté. D'autres estiment qu'il s'agit d'animaux peu encombrants (Graph.81).

Graphique 81 : Avantages liés à la possession de poissons



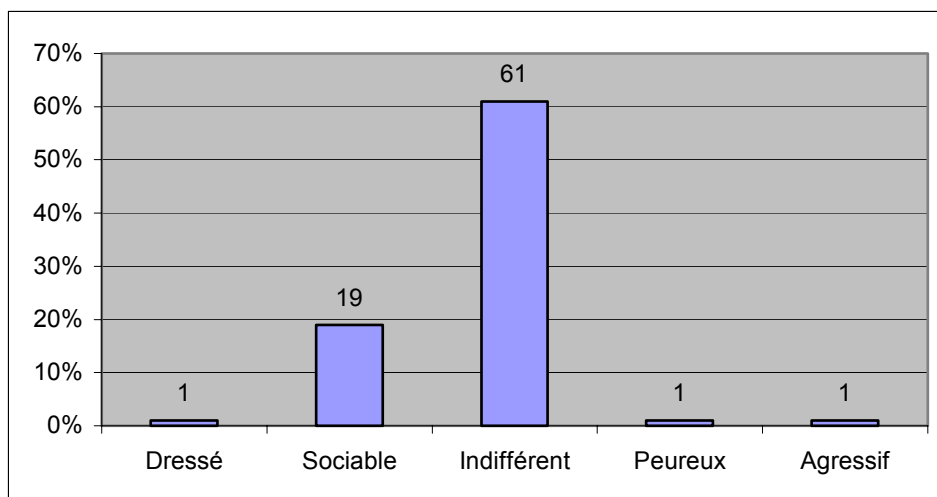
Le nettoyage régulier de l'aquarium est le principal désavantage d'un poisson. Seulement 6% considèrent l'indifférence du poisson comme un désavantage. D'autres citent comme inconvénients le problème de la garde pour les vacances, les décès importants, le coût du matériel. Il est intéressant de noter que 19% des personnes interrogées n'ont pas répondu à cette question. Il semblerait donc qu'un tiers des propriétaires de poissons ne trouve aucun désavantage à leur NAC (Graph.82).

Graphique 82 : Inconvénients liés à la possession de poissons



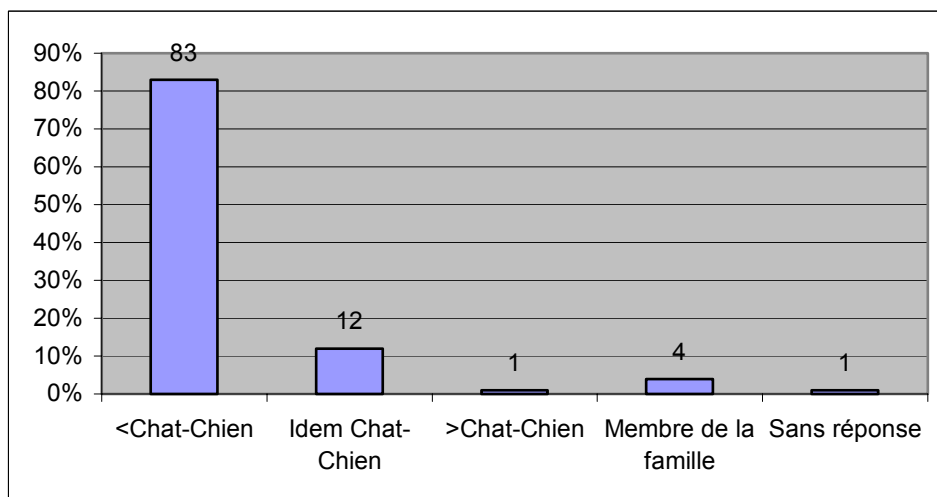
Les poissons sont avant tout des animaux indifférents même si 19% des propriétaires les qualifient de sociables (Graph.83).

Graphique 83 : Comportement des poissons d'après leurs propriétaires



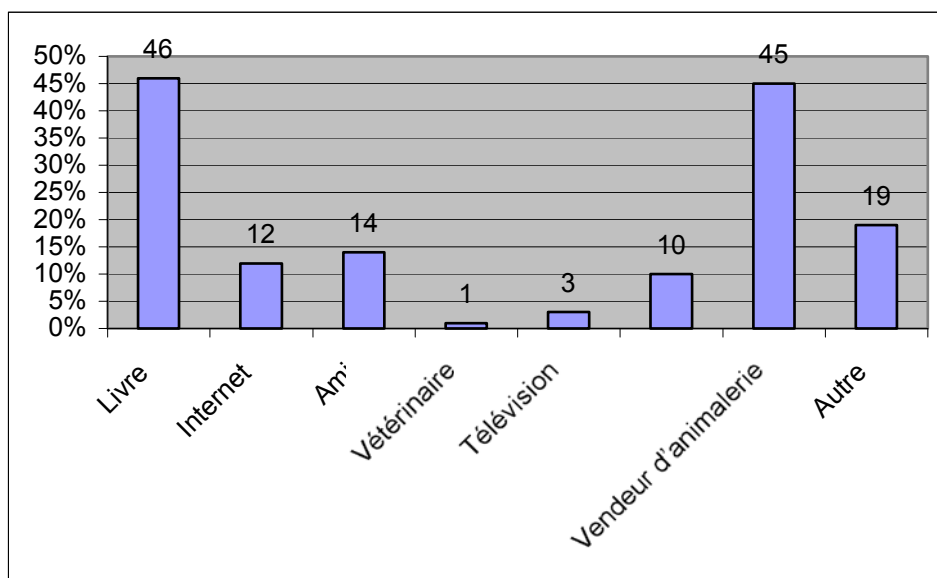
Les rapports entretenus avec les poissons sont variables d'un propriétaire à l'autre. Cependant ils ne sont quasiment jamais supérieurs aux rapports pouvant être entretenus avec un chien ou un chat et sont dans la plupart des cas inférieurs à ceux-là (Graph.84).

Graphique 84 : Rapports entretenus entre les propriétaires et leur poisson



Les propriétaires de poissons ont acquis les connaissances au sujet de leur NAC de manières variées. Les livres et vendeurs d'animalerie sont les premières sources d'information citées. Seulement 1% des propriétaires a obtenu des informations auprès de vétérinaires (Graph.85).

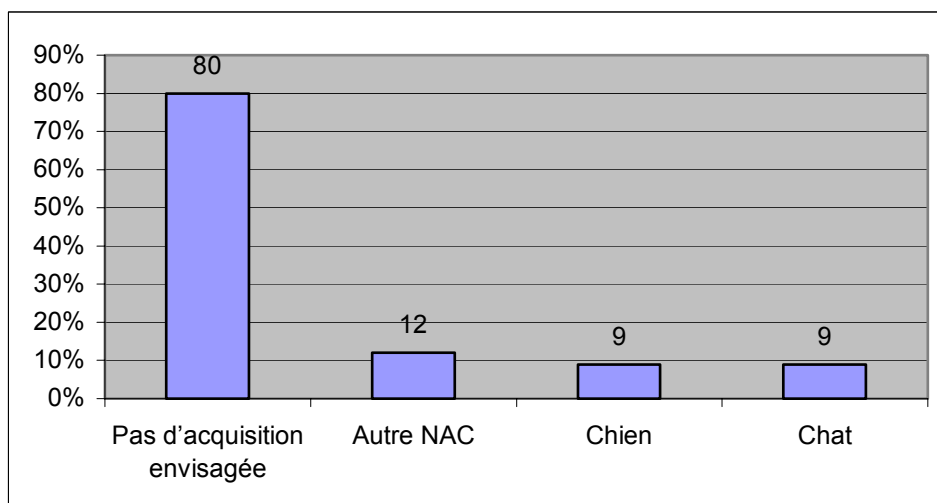
Graphique 85 : Mode d'acquisition des connaissances des propriétaires au sujet de leur poisson



La grande majorité des propriétaires de poissons (75%) estime ses connaissances à propos de ce NAC comme bonnes ou moyennes.

La moitié (48%) de ces propriétaires envisage l'acquisition d'un animal de la même espèce dans l'immédiat. Contrairement aux autres propriétaires de NAC, les propriétaires de poissons envisagent rarement l'acquisition d'un autre animal dans les prochains temps (Graph.86).

Graphique 86 : Acquisition d'un autre animal envisagée



b) Le poisson au quotidien

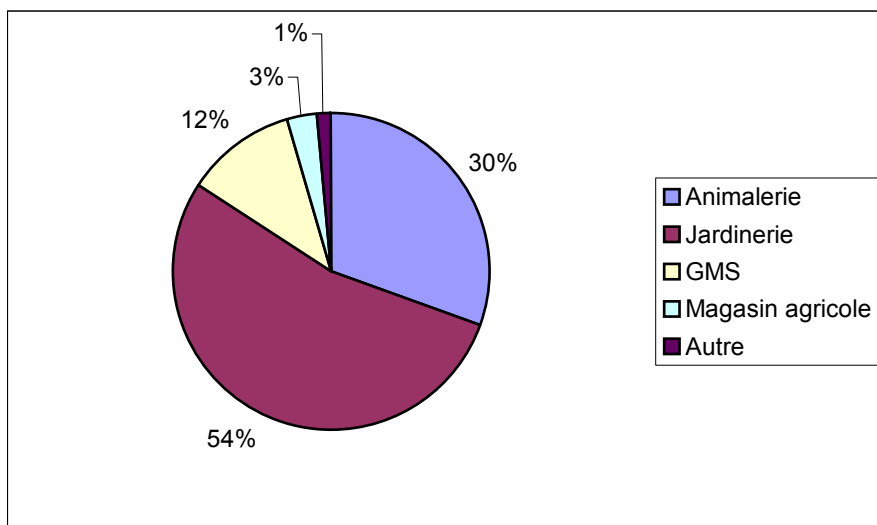
Tableau 11 : Classement des principaux postes de dépenses :

	Rang 1	Rang 2	Rang 3	Rang 4
Compléments alimentaires, friandises	1	2	0	0
Aliments	64	3	0	0
Éléments de confort	2	11	3	3
Médicaments	1	9	8	0
Traitement de l'eau	1	18	3	

L'aliment, suivi des produits pour le traitement de l'eau, représente la principale dépense effectuée pour un poisson. Les médicaments et les éléments de confort arrivent derrière (Tabl.11).

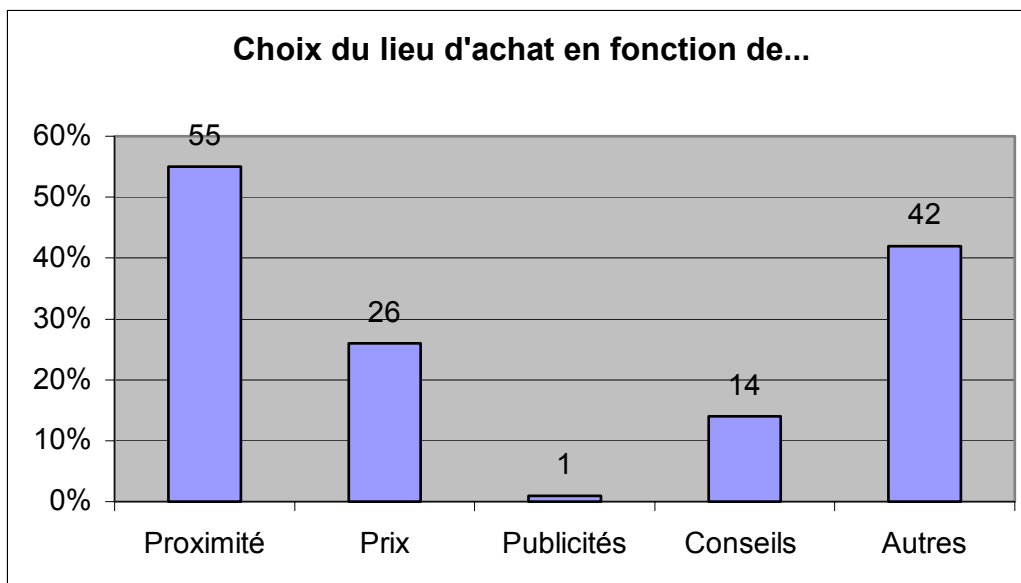
L'animalerie et la jardinerie, suivies des grandes et moyennes surfaces sont les lieux préférés pour acheter les produits destinés à leur NAC (Graph.87).

Graphique 87 : Lieux d'achat des produits pour le poisson



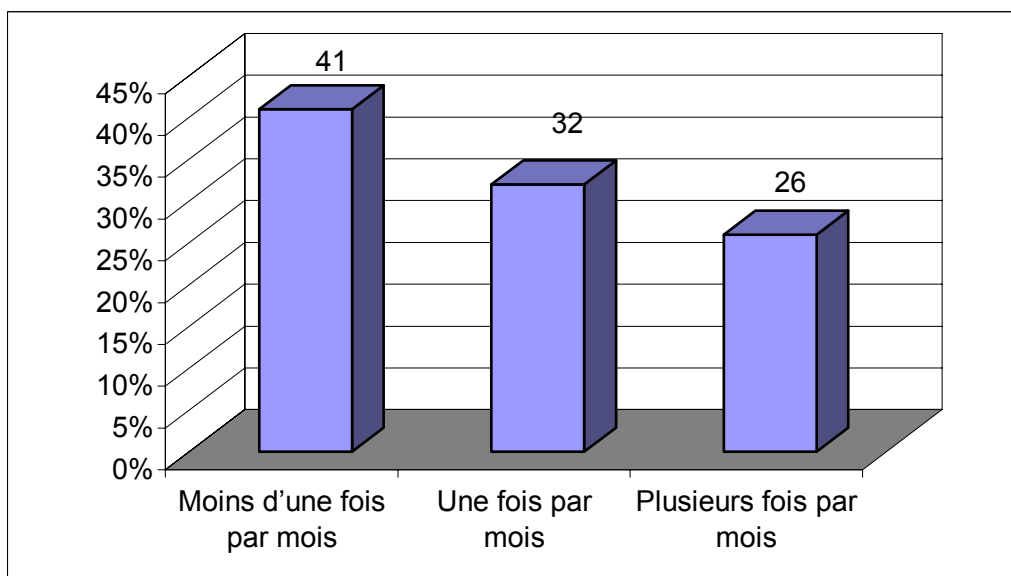
La proximité et les prix pratiqués sont les premiers cités quant au choix d'un lieu d'achat par rapport à un autre (Graph.88). Cependant la qualité et la variété des produits proposés rentrent tout de même en ligne de compte.

Graphique 88 : Facteurs influençant le choix du lieu d'achat



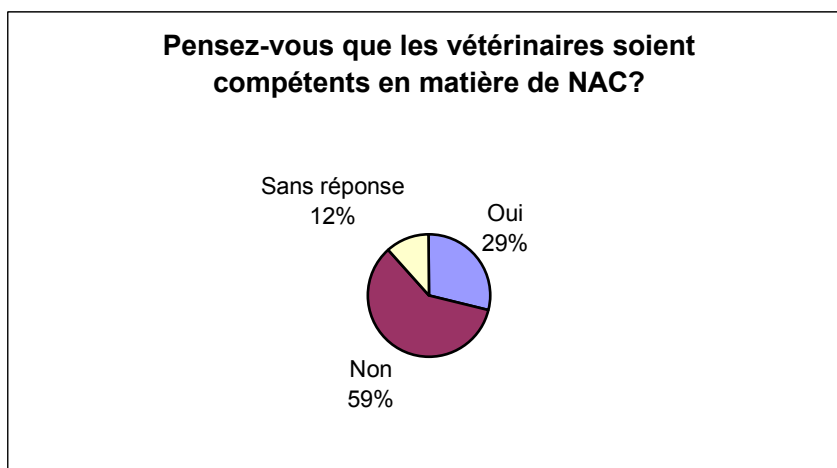
Les possesseurs de poissons se rendent moins souvent sur le lieu d'achat des produits de leur NAC que ceux de petits mammifères ou de reptiles (Graph.89).

Graphique 89 : Fréquence des visites des lieux d'achat



Plus d'un tiers des propriétaires de poissons (38%) a rencontré des problèmes d'ordre médical avec son animal. Aucune de ces personnes n'a consulté un vétérinaire. Pour eux, les vétérinaires sont souvent incompetents en matiere de NAC (Graph.90). Parmi les propriétaires qui pensent que les vétérinaires ne sont pas compétents en matiere de NAC, seulement 37% pensent qu'ils devraient l'être. Contrairement aux propriétaires d'autres espèces, la moitié des propriétaires de poissons (51%) n'attend pas du vétérinaire qu'il soit compétent en matiere de NAC.

Graphique 90 : Opinion sur la compétence des vétérinaires en matiere de NAC

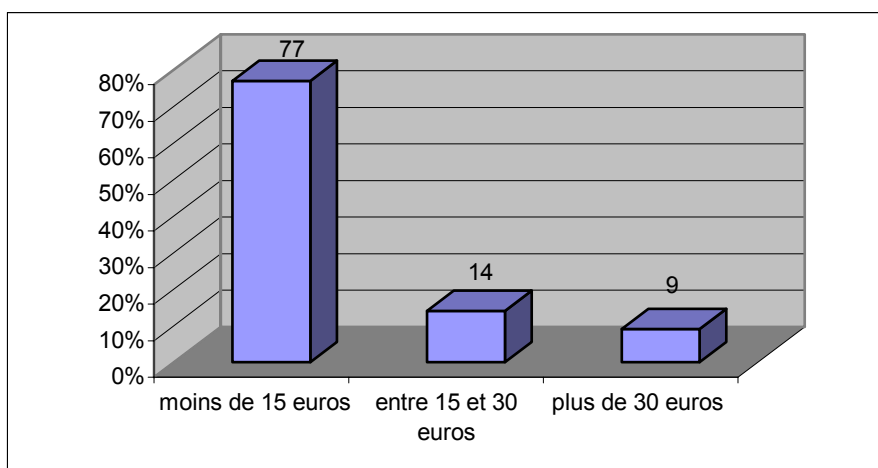


Contrairement aux propriétaires d'autres espèces, les propriétaires de poissons sont rarement prêts à consulter un vétérinaire spécialisé. Seulement 20% le ferait.

Les avis sont partagés quant au prix de la consultation d'un NAC. Près de la moitié (45%) pense que le prix doit être identique au chien et au chat, pour les autres il doit être moins cher.

Les dépenses mensuelles consacrées aux poissons sont faibles. Elles sont, en général, inférieures à 15 euros par mois (Graph.91).

Graphique 91 : Dépense mensuelle pour le poisson

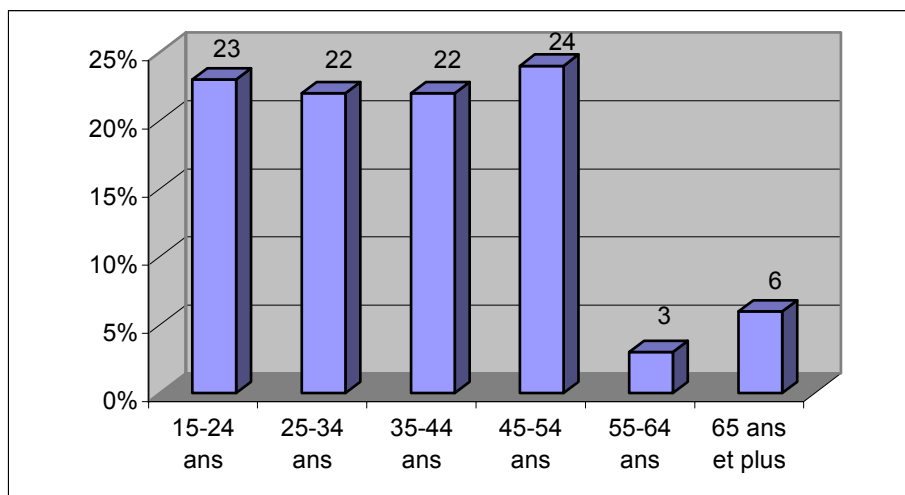


Contrairement aux propriétaires d'autres espèces, les propriétaires de poissons sont rarement prêts à faire soigner leur animal si le coût dépasse sa valeur marchande. Seulement 25% le ferait.

c)Le propriétaire de poissons

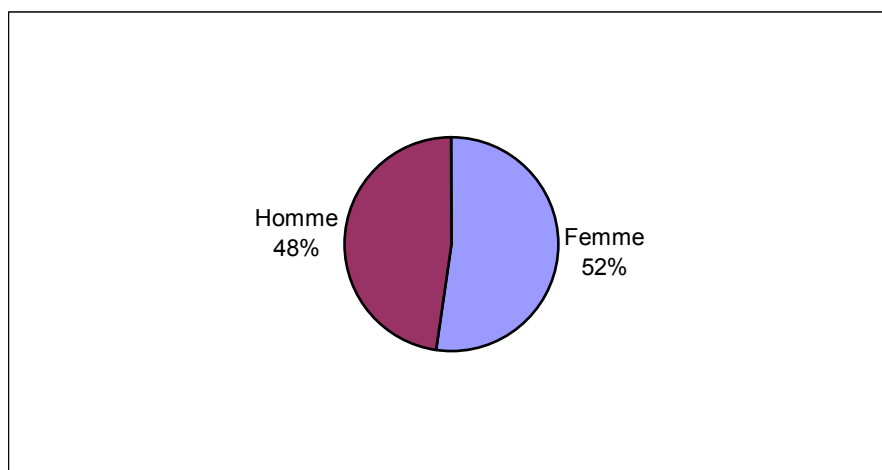
Toutes les catégories d'âges sont représentées parmi les propriétaires de poissons (Graph.92).

Graphique 92 : Age des propriétaires de poissons



Les propriétaires de poissons peuvent être des femmes ou des hommes (Graph.93).

Graphique 93 : Sexe des propriétaires de poissons



La situation familiale des propriétaires de poissons est variable. Les couples mariés représentent 51% de ces propriétaires. Ils peuvent avoir ou non des enfants à charge. Ils vivent en ville ou en banlieue, pour la majorité dans une maison et peuvent aussi bien être propriétaires que locataires.

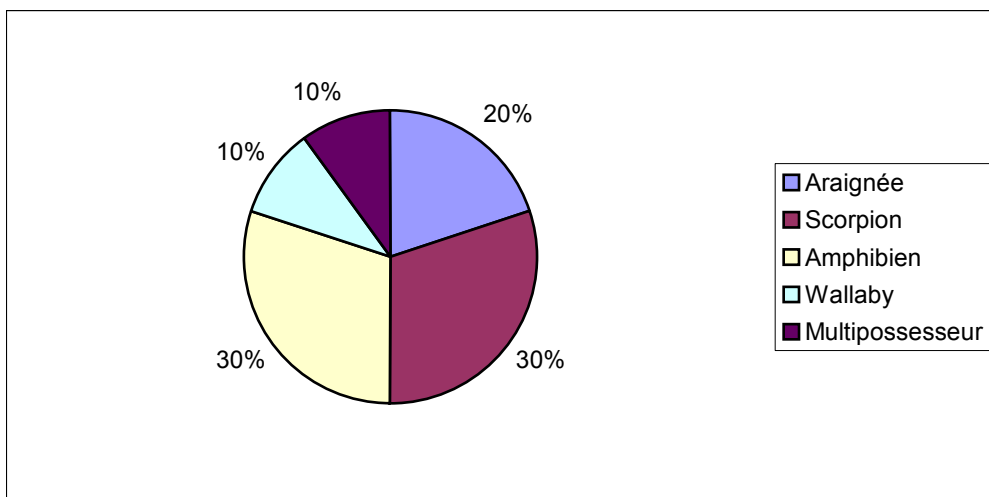
5/ Autres NAC

11 questionnaires concernant des NAC ne se trouvant dans aucune des 4 catégories envisagées ont été obtenus. Nous avons donc décidé de faire une catégorie les regroupant.

Dans ce groupe 2 questionnaires étaient remplis par une même personne possédant à la fois des araignées et des amphibiens. Les réponses étant identiques pour les deux types d'animaux, seul le questionnaire concernant les araignées a été utilisé. Au total 10 questionnaires effectués par des propriétaires différents ont donc été analysés. Tous les résultats sont joints en annexe (Annexe n°12). Ce groupe étant très disparate, seuls les points spécifiques ont été détaillés.

a) Le propriétaire et son NAC

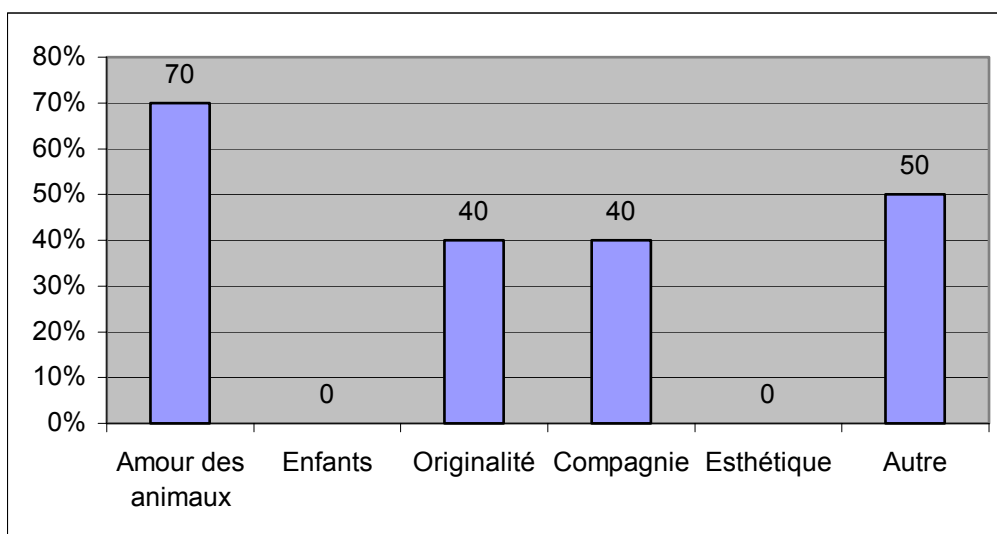
Graphique 94 : Répartition des autres NAC possédés par les propriétaires interrogés



Ces propriétaires de NAC sont très fidèles aux NAC. Pour 87% d'entre eux ce n'est pas le premier NAC. La majorité de ces propriétaires de NAC possède des NAC depuis plus de 5 ans. Ils semblent particulièrement attachés à une espèce en particulier et peuvent avoir possédé plusieurs espèces de NAC différentes par le passé. Ces propriétaires de NAC possèdent également de nombreux autres animaux sous leur toit.

La motivation principale de l'achat de ce type de NAC est l'amour des animaux. Ensuite, contrairement aux oiseaux et petits mammifères, vient l'originalité. Ces propriétaires attendent également une compagnie de ces animaux. Enfin, ces derniers ne sont jamais destinés aux enfants (Graph.95).

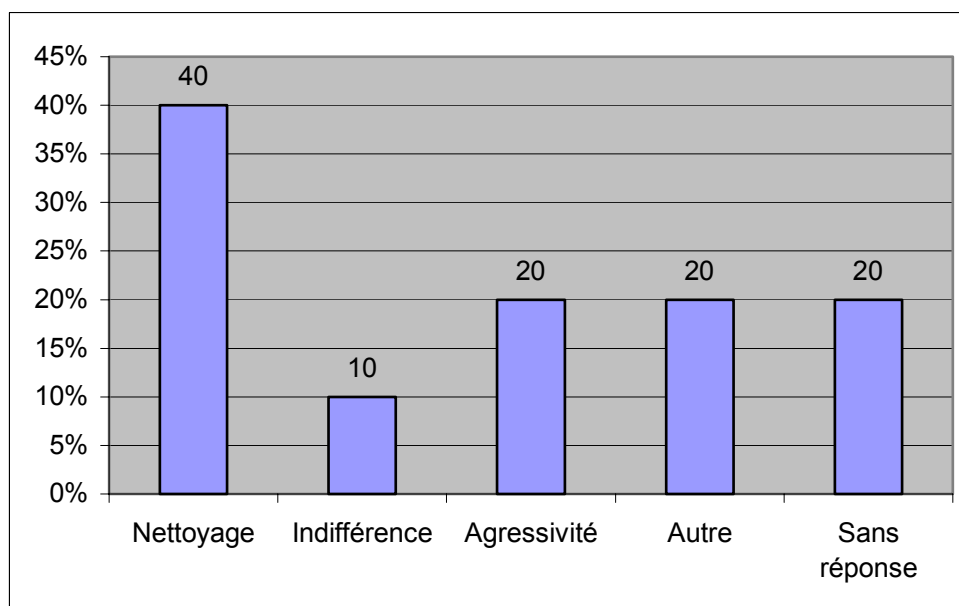
Graphique 95 : Motivation initiale ayant entraîné l'acquisition d'un NAC



Les avantages de ces NAC sont identiques à ceux des autres NAC déjà décrits.

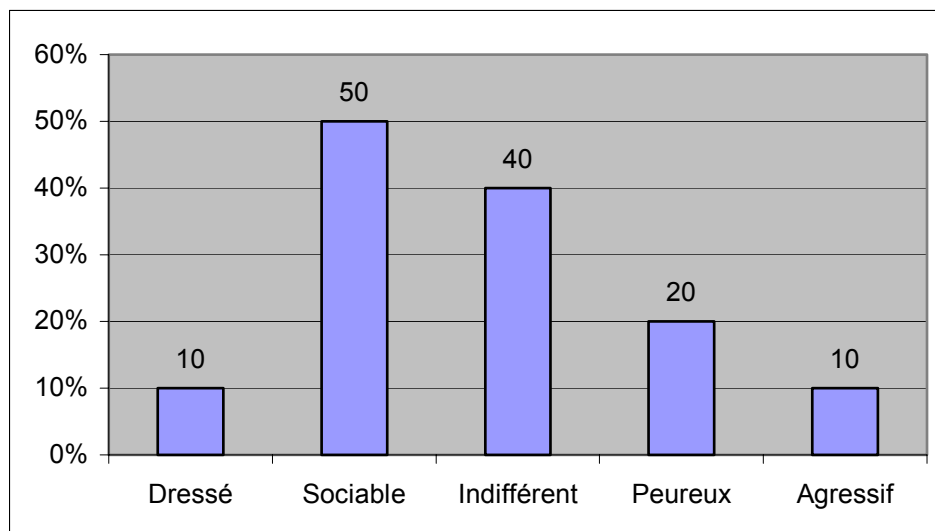
Le nettoyage régulier du vivarium est le principal désavantage de ce type de NAC. 20% trouvent que l'agressivité de leur NAC est un inconvénient majeur. Il est intéressant de noter que 20% des personnes interrogées n'ont pas répondu à cette question et ne trouvent donc aucun désavantage à leur NAC (Graph.96).

Graphique 96 : Inconvénients liés à la possession d'autres NAC



Ces NAC sont eux aussi des animaux sociables. Cependant ils sont souvent qualifiés d'indifférents et peuvent parfois être peureux voire agressifs (Graph.97).

Graphique 97 : Comportement des autres NAC d'après leurs propriétaires



Les rapports entretenus avec ces NAC sont variables d'un propriétaire à l'autre. Cependant ils sont dans la plupart des cas identiques aux rapports entretenus avec un chien ou un chat.

Comme les autres propriétaires rencontrés précédemment, les propriétaires de ce type de NAC ont acquis les connaissances au sujet de leur NAC de manières variées. La grande majorité d'entre eux (80%) estime ses connaissances à propos de ces NAC comme bonnes.

Tous les propriétaires interrogés envisagent l'acquisition d'un animal de la même espèce.

La majorité des propriétaires de ce type de NAC envisage l'acquisition d'un autre NAC prochainement mais aucun n'envisage l'acquisition d'un chien ou d'un chat.

b) Le NAC au quotidien

L'aliment et les éléments de confort sont les principales dépenses effectuées pour ce type de NAC.

L'animalerie et la jardinerie sont les lieux préférés des possesseurs de ce type de NAC pour acheter leurs produits. La majorité de ces propriétaires fréquente les lieux d'achat une fois par mois ou moins.

Seulement 20% de ces propriétaires ont rencontré des problèmes d'ordre médical avec leur NAC. Toutes les personnes ayant rencontré des problèmes d'ordre médical ont consulté un vétérinaire. Ces propriétaires n'hésitent donc pas à consulter un vétérinaire lors des problèmes médicaux de leur NAC.

Les avis sont partagés quant à la compétence des vétérinaires à propos des NAC. Parmi les propriétaires qui pensent que les vétérinaires ne sont pas compétents en matière de NAC, 75% pensent qu'ils devraient l'être.

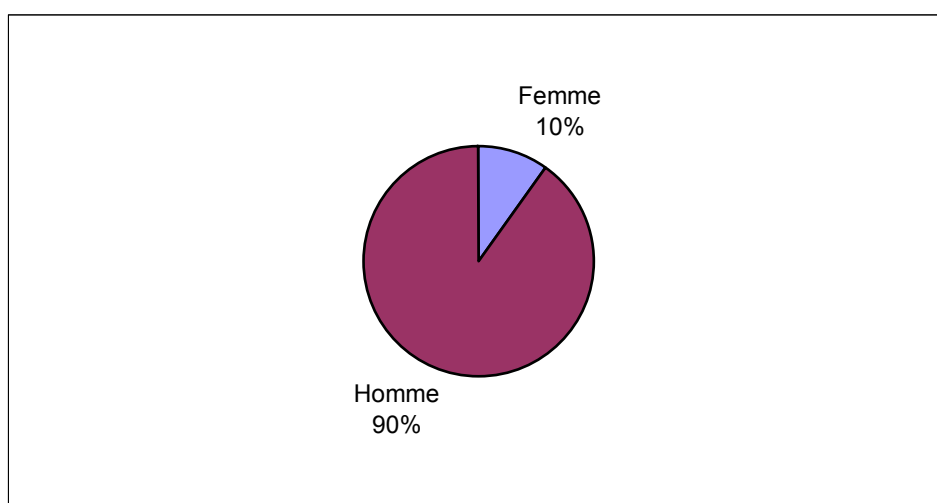
Les dépenses mensuelles consacrées à ces NAC sont faibles. Elles sont, en général, inférieures à 15 euros par mois. Cependant, La grande majorité de ces propriétaires de NAC (90%) est prête à faire soigner son animal même si le coût dépasse sa valeur marchande. La majorité des propriétaires (60%) est prête à consulter un vétérinaire spécialisé pour son NAC. Tous les propriétaires pensent que le prix de la consultation doit être identique à celui d'une consultation pour chien et chat.

c) Le propriétaire de NAC

Les propriétaires de ces NAC sont relativement jeunes. Ils ont généralement moins de 35 ans.

Ce sont généralement des hommes (Graph.98).

Graphique 98 : Sexe des propriétaires d'autres NAC



Ces propriétaires sont généralement célibataires. Ils n'ont généralement pas d'enfant à charge. Ils habitent aussi bien en ville qu'à la campagne, vivent généralement en appartement et sont généralement locataires.

C- Elément d'interprétation des résultats

Il était intéressant de faire apparaître, dans cette partie, des liens entre les différentes variables analysées au cours de l'étude précédente. Contrairement aux résultats de l'étude portant sur les vétérinaires, le recours au test du khi2 s'est avéré possible. Ce dernier permet de vérifier l'hypothèse d'indépendance H_0 de deux caractères mis en relation. On l'utilise à partir de tableaux croisés dynamiques comportant les effectifs observés et théoriques que l'on souhaite comparer. Tous les effectifs calculés doivent être supérieurs à 5 pour pouvoir l'utiliser. Pour y arriver, il a été nécessaire de regrouper certaines cases entre elles. Il y a donc moins d'entrées dans les tableaux de corrélations que de réponses proposées dans le questionnaire. Le logiciel Excel permet de calculer la valeur p. La valeur du khi2 observée est calculée et comparée à la valeur du khi2 théorique donnée par les tables. Si le khi2 observé est supérieur au khi2 théorique, on rejette H_0 au risque 5% de se tromper. On conclue alors que les caractères ne sont pas indépendants, donc qu'ils sont liés. L'ensemble des tableaux de corrélation figure en annexe (Annexe n°13).

1/ Croisement avec le sexe

Tableau 12 : Corrélations de différentes variables avec le sexe du propriétaire de NAC

Variable	Corrélation	P	Degré de liberté
Le rapport entretenu avec le NAC	NON	0,097	1
L'acquisition envisagée d'un animal de la même espèce	OUI	0,063	1
L'acquisition envisagée d'un autre animal	NON	0,883	1
Etre prêt à consulter un spécialiste	NON	0,2906	1
Le prix souhaité de la consultation	OUI	0,007	1
Les dépenses mensuelles	NON	0,3867	1
Etre prêt à faire soigner son animal même si le coût dépasse sa valeur d'achat	NON	0,1732	1

Cette étude ne permet pas d'affirmer qu'il existe ou pas un lien entre le sexe du propriétaire et le fait de considérer son NAC comme un membre de la famille. Par simple observation il semblerait que les femmes considèrent tout de même plus souvent leur NAC comme un membre de la famille.

Envisager ou non l'acquisition d'un animal de la même espèce est lié au sexe du propriétaire. 48,2% des hommes interrogés envisagent l'acquisition d'un animal de la même espèce, alors que 66,9% des femmes l'envisagent.

Envisager une consultation moins chère pour les NAC est lié au sexe du propriétaire. 68,7% des hommes interrogés pensent que le prix de la consultation des NAC doit être identique à celle des autres animaux, alors que seulement 52,6% des femmes pensent de même. Les femmes sont donc plutôt favorables à une consultation à moindre coût pour les NAC.

Le fait d'envisager l'acquisition d'un autre animal, d'être prêt à consulter un vétérinaire spécialisé en NAC, d'être prêt à faire soigner son animal même si le coût dépasse sa valeur d'achat et les dépenses réalisées pour le NAC ne dépendent pas du sexe du propriétaire, dans notre étude (Tabl.12).

2/ Croisement avec l'âge

Tableau 13 : Corrélations de différentes variables avec l'âge

Variable	<i>Corrélation</i>	<i>P</i>	<i>Degré de liberté</i>
Le rapport entretenu avec le NAC	OUI	0,017	3
L'acquisition envisagée d'un animal de la même espèce	NON	7,939	4
L'acquisition envisagée d'un autre animal	OUI	6,8*10 ⁻⁶	4
Etre prêt à consulter un spécialiste	OUI	0,0005	4
Le prix souhaité de la consultation	NON	0,98	4
Les dépenses mensuelles	NON	0,99	4
Etre prêt à faire soigner son animal même si le coût dépasse sa valeur d'achat	OUI	5,92*10 ⁻⁶	3

Les jeunes considèrent plus leur NAC comme un membre de la famille que les personnes plus âgées. 23,6% des moins de 25 ans considèrent leur NAC comme un membre de la famille alors que seulement 2,5% des plus de 45 ans le comparent à un membre de la famille.

Les jeunes désirent plus souvent acquérir un autre animal que les personnes plus âgées. 50,7% des moins de 25 ans envisagent l'acquisition d'un autre animal dans les prochains temps alors que 12,5% des plus de 55 ans l'envisagent.

Les jeunes sont souvent plus disposés à consulter un vétérinaire spécialisé en NAC.

Ils sont également plus disposés à faire soigner leur NAC même si le coût dépasse sa valeur d'achat.

Cette étude ne permet pas d'affirmer qu'il existe ou pas un lien entre l'âge du propriétaire et le fait d'envisager l'acquisition d'un animal de la même espèce, le fait d'envisager une consultation moins chère pour les NAC et les dépenses réalisées pour le NAC (Tabl.13).

3/ Croisement avec les rapports entretenus avec le NAC

Tableau 14 : Corrélations de différentes variables avec les rapports entretenus avec le NAC

	<i>Corrélation</i>	<i>P</i>	<i>Degré de liberté</i>
Posséder d'autres animaux	NON	0,0943	1
L'acquisition du NAC	NON	0,279	1
L'acquisition envisagée d'un animal de la même espèce	OUI	0,015	1

Le fait d'entretenir des rapports privilégiés avec son NAC encourage à l'acquisition d'un animal de la même espèce (Tabl.14). 59,4% des personnes considérant leur NAC comme un membre de la famille désirent en acquérir un autre de la même espèce. 36,6% des personnes ne considérant pas leur NAC comme un membre de la famille désirent faire la même chose.

4/ Croisements divers

Tableau 15 : Corrélation entre le fait d'être prêt à consulter un spécialiste et être prêt à faire soigner son animal même si le coût dépasse sa valeur d'achat

	<i>Corrélation avec le fait d'être prêt à consulter un spécialiste</i>	<i>P</i>	<i>Degré de liberté</i>
Etre prêt à faire soigner son animal même si le coût dépasse sa valeur d'achat	OUI	3,86*10 ⁻¹⁸	1

Comme nous pouvions nous y attendre, les personnes prêtes à consulter un spécialiste, sont prêtes à dépenser plus que le prix d'achat de l'animal dans ses soins (Tabl.15).

Tableau 16 : Corrélation entre les dépenses mensuelles et la fréquence de visites des lieux d'achat

	<i>Corrélation avec les dépenses mensuelles</i>	<i>P</i>	<i>Degré de liberté</i>
La fréquence de visites des lieux d'achat	OUI	0,0002	2

Les dépenses mensuelles pour le NAC sont liées à la fréquence de visites des lieux d'achat (Tabl.16).

15,5% des personnes se rendant moins d'une fois par mois sur le lieu d'achat, dépensent plus de 15 euros par mois pour leur NAC.

40% des personnes s'y rendant une fois par mois dépensent cette somme.

48,8% des personnes s'y rendant plusieurs fois par mois dépensent cette somme.

Tableau 17 : Corrélation entre le prix de la consultation et la compétence du vétérinaire

	<i>Corrélation avec le prix de la consultation</i>	<i>P</i>	<i>Degré de liberté</i>
La compétence du vétérinaire	NON	0,672	1

Cette étude ne permet pas d'affirmer qu'il existe ou pas un lien entre la compétence estimée du vétérinaire et le prix désiré de la consultation (Tabl.17).

Tableau 18 : Corrélation entre l'acquisition envisagée d'un animal de la même espèce et le mode d'acquisition du NAC

	<i>Corrélation avec l'acquisition envisagée d'un animal de la même espèce</i>	<i>P</i>	<i>Degré de liberté</i>
Le mode d'acquisition du NAC	OUI	0,030	1

Le mode d'acquisition du NAC et le fait d'envisager d'acquérir un animal de la même espèce sont liés (Tabl.18). 43% des personnes ayant acheté elles-mêmes leur NAC désirent en acheter un autre de la même espèce alors que seulement 23,5% des personnes à qui le NAC a été donné désirent en faire autant.

D- Synthèse

1/ La possession d'un NAC

La multipossession chez les propriétaires de NAC n'est pas négligeable. Les propriétaires de NAC sont des amis des animaux dans leur ensemble. Ils ne sont que 20 à 30%, selon la catégorie, à posséder un seul NAC. Environ la moitié des possesseurs de NAC possède un autre NAC. 24% possèdent plusieurs NAC d'espèces différentes. De même la moitié possède également un chien et plus d'un quart un chat. C'est beaucoup moins pour les possesseurs de poissons qui ne sont que 15% à posséder un autre NAC, 30% à posséder un chien et 18% un chat.

Les propriétaires de NAC sont, en général, très fidèles aux NAC. Souvent ils ont eu d'autres NAC avant. Ils peuvent avoir possédé plusieurs espèces de NAC différentes par le passé. Les propriétaires de petits mammifères et de reptiles ne semblent pas attachés à une espèce en particulier. Au contraire les propriétaires d'oiseaux, de poissons et d'autres types de NAC semblent particulièrement attachés à une espèce.

Les possesseurs de NAC ne semblent pas se lasser puisqu'environ un quart d'entre eux possède des NAC depuis plus de 10 ans. C'est encore plus vrai pour les possesseurs d'oiseaux car beaucoup moins d'amateurs ont acheté leurs premiers oiseaux ces dernières années.

La plupart des propriétaires de petits mammifères et d'oiseaux n'envisagent pas l'acquisition d'un animal de la même espèce dans l'immédiat. Ce résultat doit cependant être nuancé car beaucoup de personnes interrogées répondaient : « non, pas pour l'instant ». Elles n'excluaient donc pas l'idée de racheter la même espèce, par exemple à la mort de l'animal. Au contraire la moitié des propriétaires de reptiles et de poissons envisage l'acquisition d'un animal de la même espèce dans l'immédiat.

Environ la moitié des propriétaires de NAC, hormis les propriétaires d'oiseaux et de poissons, envisage l'acquisition d'un autre animal dans les prochains temps. Il s'agira généralement d'un autre NAC.

2/ Intérêts et désavantages du NAC

L'acquisition du NAC se fait la plupart du temps par le futur propriétaire lui même. Dans de plus rare cas il peut s'agir d'un cadeau. Rares sont ceux qui feront de l'élevage avec leurs animaux.

La motivation principale de l'achat d'un NAC est l'amour des animaux. Ensuite les propriétaires de petits mammifères et d'oiseaux attendent de leur NAC qu'il leur tienne compagnie. Ils peuvent également l'avoir pris en réponse à la demande pressante des enfants pour avoir un animal. Ainsi, les parents se tournent volontiers vers ces animaux présentant de nombreux avantages.

Les propriétaires de reptiles et d'autres types de NAC ont eux été motivés par l'originalité et l'esthétique de l'animal. Ces propriétaires attendent rarement une compagnie de ces animaux et ces derniers ne sont généralement pas destinés aux enfants.

Contrairement aux NAC précédents, la motivation principale pour l'achat d'un poisson est l'esthétique. Ensuite seulement vient l'amour des animaux. Ces propriétaires attendent rarement une compagnie de ces animaux mais ces derniers peuvent être destinés aux enfants.

Les NAC sont souvent appréciés car ils présentent beaucoup moins de contraintes qu'un animal tel qu'un chien ou un chat. Les petits mammifères sont appréciés avant tout parce qu'ils sont affectueux. De plus, ils sont facilement transportables et peuvent suivre leur propriétaire en vacances. La beauté et le chant sont des avantages très largement cités pour les oiseaux et eux aussi sont des animaux qualifiés d'affectueux. La beauté et l'absence de bruit sont des avantages très largement cités pour les reptiles et les poissons.

Le nettoyage est sans aucun doute le principal désavantage du NAC. Evidemment il ne faut pas sortir cet animal pour lui faire faire ses besoins ce qui est l'un des principaux avantages mais il faut régulièrement nettoyer son milieu de vie pour éviter les odeurs.

Les rongeurs commettent de nombreux dégâts dans la maison lorsqu'on les laisse sortir. Ils ont tendance à grignoter tout ce qu'ils trouvent sur leur passage. Il est donc nécessaire de les surveiller constamment si on veut leur laisser un peu de liberté.

Le chant des oiseaux, même s'il peut être considéré comme un avantage pour certains, se trouve être un inconvénient pour d'autres ou dans certaines circonstances.

Seulement 6% considèrent l'indifférence du poisson comme un désavantage.

Contrairement aux petits mammifères, les autres animaux ne sont généralement pas considérés comme transportables par leurs propriétaires. Ceci engendre des contraintes non négligeables lors d'éventuels départs en vacances.

Il est intéressant de noter que 20 à 30% des personnes interrogées, selon les catégories, n'ont pas répondu à cette question. Il semblerait donc qu'une partie des propriétaires ne trouve aucun désavantage à son NAC.

Les NAC sont avant tout des animaux sociables. A part les petits mammifères, les autres sont souvent qualifiés d'indifférents et peuvent parfois être peureux. Au contraire les poissons sont avant tout des animaux indifférents même si 19% des propriétaires les qualifient de sociables.

Les rapports entretenus avec les NAC sont variables d'un propriétaire à l'autre. Cependant ils sont rarement supérieurs aux rapports pouvant être entretenus avec un chien ou un chat et sont dans la plupart des cas identiques à ceux-là, sauf pour les reptiles et les poissons où ils sont inférieurs à ceux-là.

3/ Les connaissances des propriétaires

Les propriétaires de NAC ont acquis des connaissances estimées bonnes ou moyennes au sujet de leur NAC de manières variées. Les livres et Internet sont les premières sources d'information citées. Les vendeurs d'animalerie sont aussi des conseillers importants. Il sont toujours plus cités que le vétérinaire. Ce dernier se trouve être un interlocuteur uniquement pour les petits mammifères et dans une moindre mesure pour les reptiles. Il n'est jamais cité pour les poissons ou les autres types de NAC. Le vétérinaire n'est donc pas privilégié dans ce domaine et il est en concurrence directe avec les employés d'animalerie dans son rôle de conseil.

4/ Les achats destinés aux NAC

Les dépenses mensuelles consacrées aux NAC sont relativement faibles. Elles sont, en général, inférieures à 15 euros par mois.

L'aliment est, sans conteste, la principale dépense effectuée pour un NAC. La litière est une source de dépense importante pour un petit mammifère ou un oiseau. Pour les reptiles, les

éléments de confort représentent un investissement non négligeable et le chauffage du terrarium est une dépense citée quelquefois. Pour les poissons, les produits destinés au traitement de l'eau représentent le second poste de dépense après l'alimentation. Les produits de santé ne sont que rarement cités.

L'animalerie et la jardinerie sont les lieux préférés des possesseurs de NAC pour acheter les produits destinés à leur animal. Ces résultats sont à nuancer car il ne faut pas oublier qu'environ la moitié de nos questionnaires a été obtenue en jardinerie.

La proximité et les prix pratiqués sont les premiers cités quant au choix d'un lieu d'achat par rapport à un autre. Cependant la qualité et la variété des produits proposés rentrent tout de même en ligne de compte, ce qui explique l'avantage des animaleries et jardinerie par rapport aux grandes surfaces. En effet, ces dernières ne proposent généralement qu'un trop faible choix de produits.

Les possesseurs de petits mammifères sont les propriétaires se rendant le plus sur le lieu d'achat des produits de leur NAC. Presque la moitié y va plus d'une fois par mois. Les possesseurs de reptiles sont les seconds à s'y rendre le plus souvent. En général, ils y vont au moins une fois par mois. Les possesseurs d'oiseaux et de poissons s'y rendent beaucoup moins souvent.

5/ Les NAC et le vétérinaire

Les petits mammifères sont les NAC qui rencontrent le plus de problèmes médicaux. Environ la moitié des propriétaires a connu des problèmes d'ordre médical avec son animal. Les NAC ayant rencontré le plus d'ennuis de santé après eux sont, par ordre décroissant : les poissons, les reptiles, les oiseaux et enfin les autres types de NAC.

Les propriétaires de petits mammifères, de reptiles et d'autres types de NAC n'hésitent pas à amener leur compagnon chez le vétérinaire lorsque ce dernier rencontre des problèmes d'ordre médical. Les propriétaires d'oiseaux se rendent moins souvent chez leur vétérinaire. Les propriétaires de poissons quant à eux ne consultent jamais de vétérinaire.

La majorité des propriétaires, sauf les propriétaires de poissons, sont prêts à consulter un vétérinaire spécialisé pour leur NAC.

De même, ils sont prêts à faire soigner leur animal même si le coût dépasse sa valeur marchande. Contrairement aux propriétaires d'autres espèces, les propriétaires de poissons ne sont que rarement prêts à le faire.

Les avis sont partagés quant à la compétence des vétérinaires à propos des NAC. Les propriétaires d'oiseaux pensent qu'ils sont plutôt compétents alors que les propriétaires de poissons les jugent plutôt incompetents.

La majorité des propriétaires, hormis les propriétaires de poissons, pensent tout de même que les vétérinaires se doivent d'être compétents en matière de NAC.

Les avis sont partagés quant au prix de la consultation d'un NAC. Certains pensent que le prix doit être identique au chien et au chat car il s'agit d'un animal comme un autre et que le temps consacré aux soins doit être identique à celui consacré à un autre animal. Pour les autres, il doit être moins cher car l'animal est de plus petite taille et que le vétérinaire est moins compétent. Les propriétaires de reptiles et d'autres types de NAC sont plutôt en faveur d'un prix identique pour toutes les consultations, peu importe l'animal.

6/ Profils types des possesseurs de NAC

Tout d'abord, il est important de noter que l'échantillon est essentiellement constitué d'urbains notamment pour la partie réalisée en magasin.

Les propriétaires de ces NAC sont relativement jeunes. Ils ont généralement moins de 35 ans. Les propriétaires d'oiseaux et de poissons sont relativement plus âgés que les autres.

Les propriétaires de petits mammifères sont plutôt des femmes, de moins de 35 ans, célibataires ou en couple, sans enfant, vivant en ville ou en banlieue.

Les propriétaires d'oiseaux sont des femmes ou des hommes, de plus de 25 ans, en couple, avec ou sans enfant, vivant dans une maison, en ville ou en banlieue.

Les propriétaires de reptiles sont des femmes ou des hommes, de moins de 35 ans, célibataires ou en couple, sans enfant, vivant en ville ou en banlieue.

Les propriétaires de poissons sont des femmes ou des hommes, de tout âge, célibataires ou en couple, avec ou sans enfant, vivant dans une maison, en ville ou en banlieue.

Les propriétaires d'autres types de NAC sont des hommes, de moins de 35 ans, célibataires, sans enfant, locataires d'un appartement en ville ou à la campagne.

E- Limites

La principale limite de notre enquête réside dans le fait que notre échantillon n'a pas été recruté de manière aléatoire. Cependant nous avons utilisé diverses méthodes d'administration afin d'y remédier du mieux possible.

Environ la moitié de nos questionnaires a été obtenue dans le Jardiland de Toulouse-Montaudran. Ceci a sans doute biaisé certaines réponses, notamment celles portant sur le lieu d'achat et sur le lieu de vie des propriétaires.

Nous n'avons malheureusement pas pu interpréter la question portant sur la profession des propriétaires de NAC. Nous avons simplement demandé la profession de la personne interrogée. L'intégrer par la suite dans une catégorie socioprofessionnelle de l'INSEE s'est révélé impossible. De plus, nous n'avons pas demandé la profession du chef de famille. Les réponses ont donc une valeur peu intéressante pour les personnes vivant en couple. En effet, nous avons obtenu beaucoup de « sans emploi » correspondant en réalité à des femmes au foyer dont le conjoint travaille.

Malgré un échantillon imparfait, ce questionnaire très complet a permis une analyse assez fine et nous offre des conclusions intéressantes sur les propriétaires de NAC et leurs attentes à l'heure actuelle.

F- Conclusion

Malgré le véritable engouement des français pour les NAC, le vétérinaire ne semble pas occuper une place importante sur ce marché. De plus, sa formation ne prend pas en considération l'évolution de cette population. Même si tous les vétérinaires acceptent les NAC en consultation, peu de vétérinaires se sentent réellement à l'aise dans ce domaine, c'est pourquoi, bon nombre d'entre eux suivent une formation continue. L'investissement dans cette activité reste anecdotique puisque les vétérinaires ne considèrent pas cette activité comme rentable pour leur clinique. Pourtant, les propriétaires semblent pour la plupart prêts à investir dans la santé de leur petit compagnon. Seulement les avis sur les compétences du vétérinaire en matière de NAC sont très mitigés. Il existe donc bien une inadéquation entre l'offre et la demande dans ce domaine.

Il semble important de s'intéresser maintenant à ce que doit faire le vétérinaire pour s'adapter à ce domaine et comment il doit s'y prendre afin d'améliorer son image auprès de cette clientèle.

Quatrième partie :

Stratégie d'adaptation du vétérinaire à la clientèle et au marché du NAC

Il ne suffit pas de réaliser une enquête pour qu'elle serve à quelque chose. L'absence d'évolution est le risque inhérent aux études en général. Il faut réellement posséder une forte volonté de s'adapter dans le sens des conclusions apportées. Dans cette partie, nous allons donc essayer de développer les différents moyens, à la disposition du vétérinaire, pour s'impliquer dans le domaine des NAC.

I- Les connaissances et les outils indispensables

Le vétérinaire se doit d'avoir les connaissances nécessaires pour répondre aux attentes de ces clients.

Ce paragraphe va permettre d'aborder certains points de maîtrise indispensables pour les vétérinaires voulant entreprendre une activité NAC efficace dans leur clinique.

A- La législation

La réglementation relative aux NAC est complexe car elle fait intervenir des lois de protection de l'animal, des lois de protection des espèces sauvages et des lois de protection de la santé publique. Cependant, le vétérinaire se doit de connaître la législation pour en informer sa clientèle même si en aucun cas il ne peut exercer un pouvoir de police. Ce qui suit essaye d'exposer de façon claire et précise les points essentiels à connaître pour s'y retrouver à travers les différents textes internationaux, européens et nationaux traitant de la possession d'animaux d'espèces protégées ou potentiellement dangereuses.

1/ La législation internationale

Cette législation est issue de la Convention de Washington ou CITES (Convention on International Trade in Endangered Species of wild of fauna and flora) (27), (47). Signée le 3 mars 1973, elle a été ratifiée par la France en 1978. Actuellement, cette convention regroupe 160 pays. Elle a pour objectif de sauvegarder les espèces sauvages animales et végétales par la maîtrise de leur commerce international. Elle vise à interdire ou à réduire les prélèvements de spécimens dans la nature. Elle régit le commerce international d'espèces de la faune et de la flore sauvages plus ou moins en voie d'extinction en les classant en trois classes, annexes I à III. Elle est régulièrement mise à jour.

« L'annexe I comprend toutes les espèces menacées d'extinction qui sont ou pourraient être affectées par le commerce international. Le commerce des spécimens des ces espèces est en général interdit. » L'exportation de telles espèces nécessite un permis d'exportation et l'importation un permis d'importation. Un numéro CITES est alors attribué à l'animal. Seuls les animaux issus d'élevage avec les autorisations nécessaires et après deux générations nées en captivité peuvent être commercialisés.

Cette annexe comprend environ 600 espèces animales.

Les singes anthropoïdes, les tortues marines, la plupart des perroquets, la plupart des rapaces, *Boa constrictor occidentalis*, boa de Madagascar (*Sanzinia madagascariensis*), *Python molurus molurus*, tortue radiée de Madagascar (*Astrochelys radiata*) sont des espèces appartenant à cette annexe.

« L'annexe II comprend toutes les espèces qui, bien que n'étant pas nécessairement menacées actuellement d'extinction, pourraient le devenir si le commerce des spécimens de

ces espèces n'était pas soumis à une réglementation stricte ayant pour but d'éviter une exploitation incompatible avec leur survie. » L'exportation de telles espèces nécessite un permis d'exportation et l'importation nécessite un permis d'importation imposé par la France. Un numéro CITES est alors attribué à l'animal et figure sur la facture d'achat. De nombreux NAC font partie de cette annexe.

Cette annexe comprend environ 1400 espèces animales.

Des singes, l'iguane vert (*Iguana iguana*), le fouette queue (*Uromastyx spp*), beaucoup de tortues de terre (*Testudo spp*), des boïdés comme le boa constricteur (*Boa constrictor*) et le python royal (*Python regius*), des caméléons, des phelsuma, des varans, le mainate et des perroquets font, entre autres, partie de cette annexe.

« L'annexe III comprend toutes les espèces qu'une partie déclare soumises, dans les limites de sa compétence, à une réglementation ayant pour but d'empêcher ou de restreindre leur exploitation. » L'exportation de telles espèces nécessite un permis d'exportation si le spécimen provient d'un pays qui l'a inscrit en annexe III ou un certificat d'origine pour les autres.

Cette annexe comprend 270 espèces animales.

Le serpent corail (*Micrurus diastema*) au Honduras, la perruche à collier (*Psittacula krameri*) au Ghana, la fouine (*Martes foina intermedia*) en Inde font, entre autres, partie de cette annexe.

2/ La législation européenne

Cette législation prévaut sur la Convention de Washington sur le sol européen. Elle est aussi beaucoup plus restrictive. En effet, elle protège un plus grand nombre d'espèces et le niveau de protection de certaines espèces est supérieur à celui de la CITES. Cependant elle facilite énormément les conditions de circulation des spécimens au sein de la Communauté.

L'Union Européenne a publié 4 annexes, A à D, dans le règlement (CE) N°1497/2003 (47),(49).

L'annexe A comprend les espèces de l'annexe I de la CITES, et y ajoute d'autres espèces que la communauté traite comme si elles appartenaient à l'annexe I. Leur commerce est formellement interdit sauf sur dérogation. L'exportation de telles espèces nécessite un permis d'exportation et l'importation nécessite un permis d'importation. Seuls les animaux issus d'élevage peuvent être commercialisés. Tous les animaux de cette annexe doivent être identifiés par une puce électronique. On retrouve de nombreux NAC dans cette annexe. Il sont souvent introduits en France après un voyage au Maghreb.

La tortue Grecque (*Testudo graeca*), la tortue d'Hermann (*Testudo Hermannii*), la tortue marginée (*Testudo marginata*), le caméléon commun (*Chameleo chameleon*) font, entre autres, partie de cette annexe.

L'annexe B comprend les espèces de l'annexe II de la CITES non reprises en annexe A, et y ajoute d'autres espèces que la Communauté traite comme si elles appartenaient à l'annexe II. Elle peut comprendre des espèces menaçantes pour l'environnement qui ne sont en aucun cas menacées d'extinction. C'est le cas de la tortue de Floride. L'exportation de telles espèces nécessite une autorisation tout comme l'importation. Un numéro CITES est alors attribué à l'animal et figure sur la facture d'achat. De nombreux NAC font partie de cette annexe.

L'iguane, le boa, le python, de nombreux perroquets, la tortue de Floride à tempes rouges font, entre autres, partie de cette annexe.

L'Annexe C comprend les espèces de l'Annexe III de la CITES non reprises en annexe A ou B. L'exportation de telles espèces nécessite un permis d'exportation et l'importation nécessite une notification.

L'annexe D comprend des espèces non soumises à la CITES, mais pour lesquelles la communauté souhaite suivre les flux d'importation vers les différents pays de l'union européenne. Une notification d'importation est nécessaire pour l'importation de ces espèces.

3/ La législation française

La France possède une réglementation complète sur l'animal domestique et sauvage. Depuis la loi du 10 juillet 1976, l'animal est reconnu comme un être sensible. D'après l'article L.214-1 du Code Rural, tout animal étant un être sensible doit être placé par son propriétaire dans des conditions compatibles avec les impératifs biologiques de son espèce (29).

Ces textes protègent de nombreuses espèces autochtones. Tout transport, achat, vente, détention, mutilation de ces espèces sont strictement interdits ; ces espèces ne peuvent pas être détenus en captivité.

Le hérisson d'Europe (*Erinaceus europaeus*), l'écureuil (*Sciurus vulgaris*), la tortue de Hermann (*Testudo Hermannii*), la tortue Grecque (*Testudo graeca*), la couleuvre à collier (*Natrix natrix*) sont des espèces protégées par ces textes.

La législation française définit une espèce domestique comme ayant fait l'objet d'une pression de sélection continue et constante, ayant abouti à la formation d'un groupe d'animaux présentant des caractères stables génétiquement héréditaires. Une circulaire de la direction de la nature et du paysage du 28 octobre 1994 comprend une liste exhaustive de ces espèces (Annexe n°1), (40). De nombreux NAC sont présents dans cette liste et sont donc à distinguer des individus sauvages pour lesquels s'appliquent les législations vues précédemment. Les animaux vendus en animalerie sont issus d'élevage.

Le lapin, le cobaye, le chinchilla, le rat, la souris, le hamster doré, la gerbille, le furet, le pigeon biset, la tourterelle domestique, la colombe diamant, la perruche ondulée, la perruche caolpsitte, la perruche omnicolore, la perruche de Pennant, le canari, le moineau du Japon, le diamant mandarin, le diamant de Gould, le Padda, le cou-coupé font notamment partie de cette liste.

Deux espèces de poissons figurent dans cette liste : la carpe Koï, les poissons rouges et japonais.

Dans cette liste, aucun reptile ou amphibien n'est cité. Ces espèces ne sont donc pas considérées comme domestiques par la loi.

4/ Conduite pratique à tenir face aux NAC concernés par ces lois

Les animaux possédés depuis une date antérieure à ces réglementations peuvent être détenus légalement à condition que le propriétaire puisse établir la preuve de l'antériorité de la possession de son animal par rapport aux textes de loi.

Les spécimens d'une espèce animale inscrite à l'Annexe I de la convention de Washington, nés et élevés en captivité à des fins commerciales, seront considérés comme des spécimens d'espèces inscrites en Annexe II, puisqu'ils n'ont pas été obtenus au détriment des populations sauvages. C'est le cas du chinchilla par exemple.

Les spécimens d'espèces inscrites à l'Annexe A des règlements européens, nés et élevés en captivité, les spécimens d'espèces inscrites aux annexes B,C et D sont autorisés à la détention et à la vente à condition qu'ils soient accompagnés des papiers certifiant leur origine licite et que le détenteur possède les équipements requis pour assurer un hébergement adéquat à ces animaux.

Tout propriétaire détenant un animal inscrit dans une annexe de la Convention de Washington doit pouvoir justifier de la légalité en présentant la facture d'achat mentionnant le N° CITES. Ce propriétaire doit les avoir sur lui lorsqu'il se déplace avec son animal donc lorsqu'il consulte un vétérinaire.

Les colubridés nord-américains et asiatiques des genres *Elaphe*, *Lampropeltis*, *Pituophis*, *Thamnophis*, *Nerodia*, *Dinodon* sont souvent rencontrés en terrarium et leur commerce n'est pas réglementé ni par la convention de Washington, ni par les règlements européens.

Un projet de loi prévoit l'obtention d'un certificat de capacité pour les particuliers possédant certaines espèces comme les grands serpents.

La détention de certains psittacidés est possible en France mais elle demeure très réglementée. Seule la détention de perruches, considérées comme domestiques et non protégées, n'est pas soumise à une réglementation particulière. Tous les amateurs de perroquets doivent être vigilants lors de l'acquisition d'un spécimen et s'enquérir auparavant de la législation en vigueur. Dans tous les cas, les perroquets doivent être accompagnés de papiers certifiant leur origine licite.

Il est légalement autorisé d'importer et de posséder des mygales en France, sous réserve, pour certaines espèces protégées, de pouvoir justifier de leur origine, soit en possédant un permis CITES, soit en ayant un certificat de naissance en captivité. Seule la détention de *Macrothele calpeiana* est interdite en France.

Le Furet est concerné par la réglementation sur les carnivores domestiques.
(26), (48), (33), (47).

B- Les zoonoses

Le vétérinaire praticien joue un rôle important dans la protection de la santé publique. Il doit pouvoir informer le propriétaire de NAC des maladies contagieuses qu'il pourrait contracter au contact de son animal. L'Organisation Mondiale de la Santé définit une zoonose comme suit : « maladie ou infection qui se transmet naturellement des animaux vertébrés à l'homme et réciproquement ». Actuellement, 180 zoonoses sont recensées (Tabl.20), (Tabl.21), (Tabl.22), (Tabl.23).

Les NAC, animaux qui à l'origine ne côtoyaient pas l'homme peuvent être porteurs asymptomatiques de nombreuses zoonoses. De plus, ils sont souvent importés en fraude et

leur passé sanitaire est généralement ignoré. C'est pourquoi l'Académie Nationale de Médecine préconise qu'une attention toute particulière soit portée aux NAC (14).

Nous allons décrire ici, à travers plusieurs tableaux, les zoonoses majeures pouvant être imputées à ces animaux. Nous ne cherchons pas à être exhaustif mais simplement à attirer l'attention sur quelques maladies pouvant être rencontrées (21), (46).

1/ Les petits mammifères

Tableau 19 : Zoonoses transmises par les petits mammifères

Espèces porteuses	Nom de la pathologie	Symptômes chez l'animal	Mode de transmission	Symptômes chez l'homme
PARASITES EXTERNES				
Cobayes Furets	Gale sarcoptique	Portage latent Gale	Manipulation	Erythème papuleux
Furets	Gale otodectique	Gale	Manipulation	Dermatite
Lapins	Cheyletiellose	Asymptomatique Discret	Manipulation	Erythème papuleux
Souris	Acariens pilicoles	Acariose	Manipulation	Dermatite irritative
Rats Souris	Gamasides		Manipulation	Piqûre
Furets Lapins Rongeurs Hérissons	Puces		Manipulation	Piqûre
PARASITES INTERNES				
Rats, Lapins Gerbilles Cobayes, Hamsters	Giardiose	Asymptomatique	Directe	Asymptomatique Entérite
Souris Furets	Cryptosporidiose	Diarrhée	Ingestion	Diarrhée grave chez les immunodéprimés
MYCOSES				
Rongeurs Lapins Furets	Dermatophytose	Asymptomatique Teigne	Directe ou indirecte	Variable
BACTERIES				
Cobayes, Rats Souris, Furets	Salmonellose	Variable Apathie Signes respiratoires ou entériques	Ingestion	Entérite Septicémie
Furets	Tuberculose	Asymptomatique		Troubles pleuro-pulmonaires
Furets	Campylobacteriose	Asymptomatique	Directe, par ingestion ou inoculation	Entérite aiguë Septicémie

Rongeurs	Pasteurellose	Asymptomatique	Inoculation	Œdème Adénopathie
Espèces porteuses	Nom de la pathologie	Symptômes chez l'animal	Mode de transmission	Symptômes chez l'homme
Rongeurs	Listériose	Asymptomatique Encéphalite	Ingestion	Avortement Encéphalite
Rongeurs Lapins	Pseudotuberculose	Aiguë à chronique Nœuds lymphatiques mésentérique hypertrophiés		Syndrome pseudo appendiculaire Nœuds lymphatiques mésentériques hypertrophiés
Lapins, Chinchillas	Yersiniose <i>Y. enterocolitica</i>	Amaigrissement Diarrhées	Ingestion	Entero-colite Septicémie
Rongeurs Chiens de prairie	Peste	Variable	Indirecte via la puce	Forme bubonique ou pulmonaire
Rats, Souris, Cobayes	Streptobacillose	Asymptomatique	Morsure	Syndrome grippal polyarthrite
Rats	Spirillose		Morsure ou contact avec une plaie	Signes locaux et généraux
Rongeurs	Leptospirose	Asymptomatique	Voie percutanée ou muqueuse	Syndrome ictéro-hémorragique Syndrome grippal
Rongeurs Lagomorphes	Tularémie	Variable Septicémie	Voie percutanée	Forme pulmonaire Fébrile, ulcéral
VIRUS				
Souris Cobayes Hamsters	Chorio-méningite lymphocytaire	Asymptomatique	Inhalation	Syndrome grippal Méningite
Rongeurs	Fièvre hémorragique avec syndrome rénal	Asymptomatique	Directe	Syndrome grippal
Rongeurs	Encéphalite arbovirus	Asymptomatique	Inoculation	Encéphalite
Furets	Rage	Encéphalite	Inoculation	Encéphalite
Furets	Grippe	Hyperthermie Ecoulement oculo-nasal	Inhalation	Syndrome grippal

2/ Les oiseaux

Tableau 20 : Zoonoses transmises par les oiseaux

Espèces porteuses	Nom de la pathologie	Symptômes chez l'animal	Mode de transmission	Symptômes chez l'homme
PARASITES EXTERNES				
Pigeons	Acarien plumicole	Peu de symptômes		Dermatite irritative
Oiseaux de volière	Gamasiformes hématophages			Piqûre
	Puces et tiques			Piqûre
PARASITES INTERNES				
	Cryptosporidiose	Dyspnée, toux		Diarrhée grave chez immunodéprimés
MYCOSES				
	Dermatophytose	Asymptomatique Teignes	Directe ou indirecte	Variable
	Candidose		Aléatoire	Immunodéprimés
Pigeons	Cryptococcose	Asymptomatique	Inhalation	Systémique Système nerveux central
BACTERIES				
	Salmonellose	Asymptomatique	Ingestion	Entérite Septicémie
	Yersiniose	Asymptomatique	Ingestion	Entérocolite
Psittacidés Pigeons	Chlamydiose aviaire	Amaigrissement Diarrhées Conjonctivite Splénomégalie	Inhalation	Troubles respiratoires Forme grippale
	Campylobacteriose	Asymptomatique	Directe, par ingestion ou inoculation	Entérite aiguë Septicémie
VIRUS				
	Newcastle	Variable		Signes oculaires Syndrome grippal
	Encéphalites arbovirus	Asymptomatique	Inoculation	Encéphalite

3/ Les reptiles

Tableau 21 : Zoonoses transmises par les reptiles

Espèces porteuses	Nom de la pathologie	Symptômes chez l'animal	Mode de transmission	Symptômes chez l'homme
PARASITES EXTERNES				
Serpents	Gamasides		Manipulation	Piqûre avec surinfection possible
PARASITES INTERNES				
Lézards Serpents	Pentastomides	Symptômes broncho-pulmonaire	Manipulation	Asymptomatique à très grave
BACTERIES				
Tortues Lézards Serpents	Salmonellose	Asymptomatique	Manipulation	Entérite Septicémie
Tortues Serpents	Aéromonose	Variable		Méningite Septicémie
Tortues Lézards	Infections à Serratia	Abcès		Septicémie chez immunodéprimés
Tortues Lézards	Mycobacteriose	Variable	Manipulation	Variable
VIRUS				
	Encéphalites arbovirus	Asymptomatique	Inoculation	Encéphalite

4/ Les poissons

Tableau 22 : Zoonoses transmises par les poissons

Nom de la pathologie	Symptômes chez l'animal	Mode de transmission	Symptômes chez l'homme
BACTERIES			
Mycobacteriose	Amaigrissement Ulcération Foyer de nécrose	Manipulation Nettoyage de l'aquarium	Variable
Rouget Pisciaire	Variable	Inoculation	Forme localisée, macule en lie de vin Atteinte cardiaque Septicémies
Salmonellose	Asymptomatique	Ingestion Inoculation	Entérite Septicémie

Pour contrer ces zoonoses, il faut éviter que l'animal ne devienne porteur et source d'infection pour l'homme. Un contrôle médical de ces animaux s'impose donc lors de leur arrivée dans un nouveau foyer.

Ensuite, il faut empêcher la transmission de l'animal à l'homme par le respect des règles élémentaires d'hygiène et des techniques de contention des différentes espèces animales. Le vétérinaire praticien doit pouvoir informer sa clientèle sur les risques liés à ces zoonoses. Il doit pouvoir prévenir le risque en expliquant les mesures d'hygiène nécessaires lors de la possession de tels animaux. Il faut conseiller le port de gants lors du nettoyage régulier des cages, aquariums et terrariums. Le lavage des mains doit être systématique après la manipulation des animaux. En cas de morsure ou griffure, il faut bien expliquer les mesures de désinfection. Il faut éviter de laisser l'animal se promener dans toute la maison. Il ne faut pas disposer la cage, l'aquarium ou le vivarium dans la cuisine en raison des risques de contamination alimentaire. Enfin, il faut que les personnes à risque comme les immunodéprimés ou les enfants en bas âge évitent les contacts trop étroits avec ces animaux. Ces mesures d'hygiène s'appliquent également lors de la consultation. Le port de gants s'avère indiqué et on peut envisager le port d'un masque et de lunettes lors de suspicion de pathologies transmissibles par inhalation.

Le vétérinaire doit également pouvoir dépister rapidement de telles maladies pour pouvoir orienter le client au plus vite vers une consultation médicale (21), (20), (46).

C- La formation du praticien

Malheureusement peu de formations sont disponibles. Les congrès de l'Association Française des Vétérinaires des Animaux de Compagnie (AFVAC) permettent cependant d'aborder les pathologies de ces animaux. En 2004, le congrès de Belle-Île fut entièrement consacré aux NAC ce qui démontre l'importance actuelle de ce domaine médical.

De nombreux ouvrages sur la médicalisation des NAC sont aujourd'hui disponibles. Trente trois références étaient présentes dans le catalogue 2003 du Point Vétérinaire. Seize d'entre elles traitaient de médecine, seize de zootechnie et une de pharmacie. Ces références représentent à elles seules 7,4% de la quantité totale vendue du 22/11/02 au 21/11/03 par ce distributeur (15).

Pour le savoir-faire, il n'existe pas de diplôme sanctionnant les qualifications en la matière. Cependant la compétence s'acquiert par une pratique régulière avec du matériel adapté et du personnel formé (18).

D- L'équipement minimum

Pour assurer un suivi médical performant des NAC, il est nécessaire de se procurer un équipement minimum.

Etre équipé d'une anesthésie gazeuse à l'isoflurane semble indispensable pour pratiquer les diverses interventions sur ces petits animaux en toute sécurité. Cet investissement non négligeable peut être fait dans le cadre d'une modernisation de la clinique. Ce mode d'anesthésie pourra en effet profiter à toute la clientèle et pas seulement aux NAC. L'induction de ces animaux pourra se faire au masque mais il est conseillé de se procurer ou de se fabriquer une petite cage à induction pour que l'animal reste calme. Pour les animaux de très petite taille comme les rats, une simple compresse imbibée d'anesthésique, enfermée dans une boîte close avec eux, peut parfois suffire pour réaliser une anesthésie de courte durée.

Pour l'hospitalisation de ces animaux, il est conseillé de posséder des cages à barreaux fins ou mieux sans barreau. Pour les reptiles, il est nécessaire de disposer d'un terrarium équipé d'UV et d'un système de chauffage.

L'hospitalisation se révèle souvent nécessaire lors d'atteinte de l'appareil respiratoire. Dès lors, plusieurs séances d'aérosolothérapie sont recommandées tous les jours. Actuellement la meilleure solution se trouve être des brumisateurs à ultrasons disponibles en animalerie que l'on place dans une enceinte fermée avec l'animal.

Pour la qualité des radiographies, il est conseillé de se procurer des films à mammographie.

Le petit matériel est lui aussi indispensable, notamment pour la dentisterie représentant un nombre important des consultations. Il est nécessaire de se procurer une pince, une râpe à dents, des écarteurs de bouche, un petit padane et une scie à main. Une balance de précision se révélera très utile pour le calcul de posologies adaptées au véritable poids de l'animal. Des crochets de contention ainsi que des sondes de sexage peuvent se révéler utiles lors de consultations de reptiles.

La liste du matériel nécessaire reste donc relativement courte et les prix d'achat sont très souvent raisonnables. Pourtant, seulement 17% des praticiens de Haute-Garonne ont investi dans du matériel adapté à ce genre d'animaux. L'offre des centrales d'achat n'est cependant pas en cause. On y trouve beaucoup d'outils essentiels à une consultation correcte de NAC.

Une gamme d'aliment pour NAC est également disponible.

Malgré tout, les ventes de ce genre de matériel ont eu tendance à chuter entre l'année 2003 et 2004. Les consommations de bandelettes Vetscan pour NAC, de sondes et de speculi sont

les seules à avoir augmenté cette année là. Les instruments les plus vendus dans ce domaine sont les pinces (55).

E- Faire connaître cette activité

Pour recevoir des NAC en consultation, il faut faire connaître son offre de services et donc communiquer avec la clientèle. Pourtant, 79% des praticiens de Haute-Garonne n'informent pas leurs clients sur cette activité. Il est cependant indispensable qu'ils sachent qu'ils peuvent amener naturellement leur NAC en consultation, de la même manière qu'ils amèneraient un chien ou un chat.

Les moyens à la disposition du vétérinaire pour développer les consultations NAC sont la motivation et la formation de l'équipe autour de cette activité. Il faut également sensibiliser le client par diverses méthodes.

L'information doit sensibiliser tous les clients et informer tous les clients. Elle doit amener les clients à poser des questions et les préparer à la communication. Pour se faire on peut utiliser des points d'information comme des affiches, des livrets ou des fiches. On peut se servir des outils de la publicité comme des dépliants à la disposition des clients dans la salle d'attente. Il est important de mettre en avant l'offre en expliquant la proposition de services. La mise en place d'un book de la clinique peut alors être intéressante. Ce livret à disposition du client comprend et décrit chacun des services et activités de la clinique. Les mailing peuvent aussi être utilisés dans cet optique.

Cette information devrait aboutir à la communication, c'est à dire au dialogue et à l'échange avec le client. Toutes ces étapes permettent de valoriser le conseil vétérinaire et la prescription.

F- La vente de produits annexes

Il y a encore quelques années les propriétaires se débrouillaient comme ils pouvaient pour nourrir leur NAC. Mais, avec la progression constante de ces animaux, certaines marques ont commercialisé des gammes d'aliments adaptés à chaque espèce. Nourrir son animal ne doit plus être une simple nécessité. Dans la société actuelle, l'aliment se doit d'apporter à la fois plaisir et santé. Dans les animaleries, des aliments *premiums* sont déjà disponibles pour beaucoup d'espèces. Le vétérinaire ne devrait pas manquer de s'immiscer sur ce marché comme il a su le faire pour les aliments pour chiens et chats. Il pourrait y tenir une place de choix. La présentation de ces aliments à côté de ceux déjà commercialisés dans la clinique permettrait également de développer l'activité NAC.

Le secteur du soin et de l'hygiène est plus restreint, mais il pourrait se développer et là encore le vétérinaire pourrait y trouver sa place. Désinfectants, shampoings, pinces pour couper les griffes...Autant de matériels nécessaires pour un propriétaire qui souvent ne sait où chercher et que choisir.

II- Combien faire payer et comment référer?

Les trois-quarts des praticiens de Haute-Garonne rencontrent entre 1 et 5 NAC par semaine dans leur clientèle et leur consacrent autant de temps que lors d'une consultation de chien ou de chat. Ce chiffre représente environ 2 à 5% de la clientèle totale d'une clinique. Or, les vétérinaires ne connaissent pas le chiffre d'affaires dégagé par cette activité et l'estiment la plupart du temps dérisoire. Environ 63% appliquent un tarif avantageux aux consultations NAC. L'investissement en temps de consultation et en temps de formation continue (environ 87% en suivent une dans ce domaine) n'est donc pas valorisé comparé à la médecine canine. Les tarifs pratiqués sont donc en cause. Les vétérinaires n'osent pas facturer leur travail à cause de la petite taille de l'animal, de son faible prix d'achat et des fréquents échecs thérapeutiques.

Avant de fixer un prix, il faut prendre à la fois la satisfaction du client et la rentabilité en considération. Il est nécessaire d'évaluer le prix d'acceptabilité du client et de le comparer au coût de revient auquel on a ajouté une marge. Un client qui entre chez un vétérinaire est, la plupart du temps, prêt à payer les soins nécessités par son animal. Il est inexact de croire que les propriétaires de NAC ne veulent pas s'impliquer financièrement dans la médicalisation de leur petit animal. Comme l'a montré cette étude, le prix entre très peu en compte dans la prise de décision. Le minimum à percevoir est au moins l'équivalent d'une consultation pour un chien ou un chat, de même pour les interventions de convenance. Le prix d'acquisition de l'animal ne doit pas entrer en compte pour la prise de décision. On peut demander au client ce qu'il est prêt à payer, mais la réponse sera la plupart du temps identique à celle d'un possesseur de chien ou de chat. Il faut informer le client du coût engendré par les soins entrepris, il décidera alors et donnera son consentement éclairé (19). Le consentement à payer n'est cependant pas sans limite. Aussi, les examens complémentaires ne doivent pas atteindre des sommes trop importantes car pour tout propriétaire, il y aura une limite financière à ne pas franchir. Il faut donc bien discuter avec le client afin de savoir jusqu'où on peut envisager des soins.

Mais attention, dès lors que nous faisons payer des soins, il ne s'agit pas de faire de la médecine approximative. Le vétérinaire se doit de connaître ces espèces et leurs pathologies. La formation continue s'impose, surtout dans ce domaine où la formation initiale est quasi inexistante : 76% des praticiens de Haute-Garonne n'en n'ont pas reçue. Dans le cas où on ne se sentirait pas « à la hauteur », il ne faut surtout pas hésiter à référer à un confrère plus compétent et ne surtout pas entreprendre des soins à des prix dérisoires juste pour avoir la satisfaction d'avoir fait quelque chose. Avec cette attitude, on risque de mécontenter les clients. Effectivement, dans ce cas, les soins sont peu onéreux, mais également peu efficaces ce qui ne satisfera pas la majorité.

La nature des NAC ne tolère d'ailleurs pas l'indécision, il faut soigner rapidement ou référer. Dans cette clientèle comme dans les autres, le client vous remerciera de l'avoir envoyé vers un confrère plus compétent.

III- Vers une valorisation du métier de vétérinaire

L'activité NAC représente de nombreux avantages pour un vétérinaire praticien.

La récente médicalisation des NAC contribue à valoriser l'exercice professionnel dans le cadre d'une éthique soucieuse de préserver le bien être de ces animaux (18). En effet, le vétérinaire en tant que professionnel des animaux ne peut pas considérer ces animaux comme une sous catégorie. Tout animal mérite et se doit d'être soigné.

En réalité de telles consultations permettent de faire varier l'activité en clientèle à dominante canine. Le métier de praticien déjà très diversifié peut trouver un bénéfice dans cette nouvelle activité. La monotonie ne risque pas de s'installer dans un cabinet acceptant et s'occupant de ce type de clientèle.

Pour ce faire le vétérinaire doit à la fois maîtriser son rôle de pathologiste, en se formant du mieux possible et son rôle de conseiller. Effectivement, il est important de savoir conseiller les gens avant l'achat d'un NAC lorsqu'ils le demandent. Le vétérinaire pourra orienter l'achat vers un type d'espèce plutôt qu'un autre selon le mode de vie et la situation familiale des futurs propriétaires. Il devra sensibiliser les propriétaires aux inconvénients potentiels de l'animal envisagé car ces derniers ignorent souvent les contraintes liées à la détention d'un NAC.

La chirurgie de ces petits animaux représente un exercice intéressant permettant de développer le travail de « précision ». Il faut effectivement réaliser des chirurgies très précises et très propres sur ces animaux qui n'ont que de faibles réserves sanguines. Ainsi, les chirurgies sur de plus gros animaux n'en seront qu'améliorées.

Ensuite, les propriétaires de NAC sont des amis des animaux, de tous les animaux. Ils sont souvent également des possesseurs de chiens ou de chats et si ils ne les sont pas encore le deviendront sûrement dans les prochaines années. Soigner les NAC devient donc indispensable pour gagner la confiance de ces propriétaires qui consulteront ensuite pour soigner leur chien ou leur chat.

Enfin, la qualité est de plus en plus exigée par la clientèle des animaleries, ce qui peut permettre aux vétérinaires d'intégrer cette filière. Cependant, les grandes chaînes de distributions animalières trouvent difficilement des vétérinaires disponibles et compétents en NAC. Là encore, une réponse adéquate à cette demande permettra de valoriser l'image de la profession (18).

Conclusion

Les NAC, correspondant aux animaux de compagnie autres que les chiens et les chats représentent près des 2/3 des animaux de compagnie en France, soit plus de 30 millions d'individus. Cependant les vétérinaires ne semblent pas occuper une place prédominante sur ce marché dont l'évolution est régulièrement positive.

Cette étude a permis de noter quelques contradictions dans l'attitude adoptée par les vétérinaires face à l'activité NAC. Tous les vétérinaires interrogés acceptent les consultations NAC mais semblent négliger cette activité pourtant appelée à se développer. De plus, la formation initiale ne prend pas en considération l'évolution de cette population. Peu de vétérinaires se sentent réellement à l'aise dans ce domaine, c'est pourquoi, bon nombre d'entre eux suivent une formation continue.

Pourtant, les propriétaires semblent pour la plupart prêts à investir dans la santé de leur petit compagnon. L'attachement des propriétaires à leur NAC est important et il n'est sûrement pas inférieur à l'attachement pouvant être lié avec un chien ou un chat. Ils attendent du vétérinaire qu'il apporte des soins adéquats mais également des conseils sur l'entretien et des informations sur la prévention de certaines affections. Seulement les avis sur les compétences du vétérinaire en matière de NAC sont très mitigés.

Rester à la pointe de la médecine de chacune de ces espèces est devenu difficile, c'est pourquoi de nombreux praticiens n'hésitent pas à référer les cas. Les propriétaires, n'ayant pas tous confiance dans les compétences du vétérinaire, n'hésitent pas à demander également des renseignements aux animaliers quant aux soins à apporter à leurs animaux. Ces derniers se spécialisent également de plus en plus et sont tenus d'avoir une bonne connaissance des animaux qu'ils vendent. Dans cette perspective, le vétérinaire a un rôle important à jouer. En tant qu'interlocuteur privilégié du fait de sa proximité avec ces clients, il se doit de perfectionner ses connaissances face à la diversification des espèces qu'il rencontrera au cours de son activité professionnelle, afin d'informer le propriétaire à propos des problèmes les plus courants et des maladies contagieuses qu'il pourrait contracter au contact de son animal (19).

Les vétérinaires praticiens doivent s'intéresser à ces animaux par souci professionnel et économique. En effet, la majorité des propriétaires est prête à consulter un vétérinaire. De plus, la multipossession chez les propriétaires de NAC n'est pas négligeable. Soigner les NAC devient donc indispensable pour gagner la confiance de ces propriétaires qui consulteront ensuite pour soigner leur chien ou leur chat. Enfin, la consultation de ce genre d'animaux apporte de nombreuses satisfactions au vétérinaire et mène vers une valorisation de son métier en permettant de varier l'activité en clientèle à dominante canine (18).

Face à l'inadéquation entre l'offre et la demande, il y a une nécessité d'adaptation à cette clientèle pour améliorer l'image dégalée par le vétérinaire. Il ne faut pas laisser à d'autres le soin de le faire. Il est plus que jamais nécessaire d'être perçu comme le docteur et spécialiste des animaux, de tous les animaux.

Bibliographie

- 1- AHOUISSOUSSI M., -Importance de l'activité NAC dans le département du Rhône- Thèse de doctorat vétérinaire. Université Claude Bernard, Lyon, 2003, 87 p.
- 2- ALBERTON N., -Le marché de l'oisellerie reprend de l'altitude- Animal distribution, 2001, 119, 35.
- 3- AMERICAN VETERINARY MEDICAL ASSOCIATION, -U.S. pet ownership and demographics sourcebook- 2002.
- 4- ANIMAL DISTRIBUTION, -Agenda international-, 2003, 143, 30.
- 5- ANIMAL DISTRIBUTION, -Pense Bête 2004-2005-, 2004, Hors-Série.
- 6- ANIMAL DISTRIBUTION, -Pense Bête 2002-2003-, 2002, Hors-Série.
- 7-ANIMAL DISTRIBUTION, -Pense Bête 2001-2002-, 2001, Hors-Série.
- 8- ANIMAL DISTRIBUTION, -Pense Bête 2000-2001-, 2000, Hors-Série.
- 9- ANIMAL DISTRIBUTION, -Pense Bête 1998-1999-, 1998, Hors-Série.
- 10- ANIMAL DISTRIBUTION, -Pense Bête 1997-1998-, 1997, Hors-Série.
- 11- ANIMAL DISTRIBUTION, -Pense Bête 1996-1997-, 1996, Hors-Série.
- 12- ANNUAIRE ROY, Editions du Point Vétérinaire, 2003.
- 13- ANONYME, -Entretien téléphonique avec la société Virbac- 2003.
- 14- ANONYME, -Veille sur les zoonoses- Synapse,2003, 6, 4.
- 15- ANONYME, -Entretien téléphonique avec la société Le Point Vétérinaire- 2003.
- 16- BARLERIN L., -Les français et leurs animaux- FACCO magazine, 2003, 30, 1-3.
- 17- BELLANGEON M., -Pourquoi faut-il s'intéresser aux NAC ? Conférence CNVSPA, novembre 2000.
- 18- BELLANGEON M., -Médicalisation récente des NAC,-Bulletin académique de France-, 1995, 68, 309-312.
- 19- BELLANGEON M., -Le marketing des NAC- Congrès AFVAC de Belle-île spécial NAC, 2004, 15-16.
- 20- BERTRAND G.J., -Le furet, un « NAC » à la mode : impact sur la filière animal de compagnie- Thèse de doctorat vétérinaire. Faculté de médecine de Créteil, 2002, 90 p.
- 21- BOURDEAU P., -Zoonoses directes et animaux d'espèces inhabituelles- Congrès AFVAC de Belle-île spécial NAC, 2004, 143-151.
- 22- BOUSSARIE D., -Les NAC, une population à part- Animal distribution, 2002, 133, 28.

- 23- BRACAVAL A., -La progression du marché se poursuit- Animal distribution, 2002, 136, 40.
- 24- BRACAVAL A., -Etude Promojardin 2002- Animal distribution, 2003, 145, 32-33.
- 25- BRACAVAL A., -2003 :un marché en hausse malgré certains mois difficiles...- Animal distribution, 2004, 149, 29.
- 26- BULLIOT C., -Les NAC et la législation- Congrès AFVAC de Belle-île spécial NAC, 2004, 39-42.
- 27- CITES, Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction, www.cites.org , 12/03/05.
- 28- CODE DE L'ENVIRONNEMENT, partie réglementaire, www.legifrance.gouv.fr, 13/04/05.
- 29- CODE RURAL, partie législative, www.legifrance.gouv.fr, 13/04/05.
- 30- DAOUES K., -Privilégier les animaux d'élevage- Animal distribution, Hors-Série, 2001.
- 31- DESMARCHELIER M., - Le chien de prairie (*Cynomys ludovicianus*), nouvel animal de compagnie : enquête auprès des propriétaires en France- Thèse de doctorat vétérinaire. Université Claude Bernard, Lyon, 2003, 229 p.
- 32- DUPHOT V., -Animaux familiers : l'intérêt croissant des Français- La Dépêche Vétérinaire, 2003, 779, 10.
- 33- EPHRATI C., PIZZINAT N., -Guide des professionnels de l'animalerie- 2003, 698 p.
- 34- FOX J.G., -Biology and disease of the ferret, second edition- 1998, 3-14.
- 35- FRITSCH L., -Un refuge pour NAC- BIMA, 2004, 1059, 26.
- 36- GERARD P., -Les reptiles, les amphibiens et batraciens connaissent le succès- www.aniwapro.com , 12/05/03.
- 37- GIANNELLONI J.L., VERNETTE E., -Etudes de marché-, Edition Vuibert, 2de édition, 2001, 587 p.
- 38- GILLES D. -Les propriétaires de rongeurs et lagomorphes de compagnie et leur animal venant à l'Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse : étude d'après enquête- Thèse de doctorat vétérinaire. Université Paul Sabatier, Toulouse, 1997, 136 p.
- 39- GIUDICELLI E., -La qualité des enquêtes quantitatives- Revue Française du marketing, 2001, 185, 19.
- 40- INSTRUCTION DE LA NATURE ET DES PAYSAGES, Annexe NP/94/6 du 28 octobre 1994, www.ecologie.gouv.fr , 02/04/05.
- 41- LABARRIERE J.L., OTTE M., GIFFROY J-M. *et al.* -L'animal de compagnie: ses rôles et leurs motivations au regard de l'histoire. -Journée d'étude- Université de Liège, 23 mars 1996.
- 42- LAFON M., -Progression des vétérinaires sur le marché de l'animal de compagnie-, La Dépêche Vétérinaire, 2004, 802, 12.

- 43- LAURENT C., -Enquête : une époque formidable- BIMA, 2004, 1059, 21.
- 44- LE PETIT LAROUSSE ILLUSTRÉ, Editions Larousse, 1996.
- 45- MARCANDELLA F., -Le regard de Friskies sur le marché actuel- www.aniwapro.com , 12/05/2003.
- 46- MAROS A., -Les zoonoses transmises par les nouveaux animaux de compagnie- Thèse de doctorat vétérinaire, Faculté de médecine de Nantes, 2000, 131 p.
- 47- MINISTERE DE L'ÉCOLOGIE ET DU DÉVELOPPEMENT DURABLE, -Mise en œuvre de la CITES- 2003, 190 p.
- 48- POITRENAUD C., -Nouveaux animaux de compagnie : éléments réglementaires et législatifs relatifs à leur détention- Thèse de doctorat vétérinaire. Université Paul Sabatier, Toulouse, 2001, 118p.
- 49- RÈGLEMENT (CE) N°1497/2003 de la commission du 18 Août 2003 modifiant le règlement (CE) N°338/97 du conseil relatif à la protection des espèces de faune et de flore sauvages par la réglementation de leur commerce, Journal officiel de l'Union européenne, www.europa.eu.int/eur-lex/fr/, 04/04/2005.
- 50- RIVAL F., -Pourquoi et comment s'intéresser aux NAC ?- Pratique vét, 2004, 7, 1.
- 51- TALON A., -Enquête sur les dominantes pathologiques des nouveaux animaux de compagnie, Rongeurs et Lagomorphes auprès de 200 vétérinaires canins- Thèse de doctorat vétérinaire. Université Claude Bernard, Lyon, 1999, 99 p.
- 52- VACHER M.C., -Les reptiles et leur propriétaires venant à l'école nationale vétérinaire de TOULOUSE : étude d'après enquête- Thèse de doctorat vétérinaire. Université Paul Sabatier, Toulouse, 1992, 101 p.
- 53- VUILLEMENOT J.L., -Osons l'animal- FACCO magazine, 2003, 30, 4.
- 54- WAGNER P., -Etude de la création d'un centre de distribution animalier moderne spécialisé dans la vente d'animaux de compagnie, aliments et accessoires- Thèse de doctorat vétérinaire. Université Paul Sabatier, Toulouse, 1995, 74 p.
- 55- WOUSSEN V., -Volume de ventes du matériel dédié aux NAC réalisé par ALCYON SA en 2003 et 2004 -

Annexe 1

Les animaux domestiques

La liste ci-après concerne les seules espèces, races et variétés considérées comme animaux de compagnie domestiques. Annexe de l'instruction NP/94/6 de la Nature et des Paysages du 28 octobre 1994 (40).

▪ Mammifères

- **Canidés**

Le chien (*Canis familiaris*)

- **Félidés**

Le chat (*Felis catus*)

- **Léporidés**

Les races domestiques du lapin
(*Oryctolagus cuniculus*)

- **Cricétidés**

Les races domestiques du hamster
(*Mesocricetus auratus*)
Les races domestiques de la gerbille
(*Meriones unguiculatus*)

▪ Oiseaux

- **Anseriformes**

Le canard
L'oie
Le cygne

- **Galliformes**

La poule
La caille de Chine
(*Excalfactoria chimensis*)

- **Columbidés**

Les races et variétés du pigeon biset
(*Columba livia*)
Les variétés de la tourterelle domestique
(*Streptopelia risoria*)
Les variétés domestiques de la tourterelle
rose et grise
(*Streptopelia roseogrisea*)
Les variétés domestiques de la colombe
diamant
(*Geopelia cuneata*)

- **Muridés**

Les races domestiques de la souris
(*Mus musculus*)
Les races domestiques du rat
(*Rattus norvegicus*)

- **Caviidés**

Le cochon d'Inde (*Cavia porcellus*)

- **Chinchilidés**

Les races domestiques du chinchilla
(*Chinchilla laniger*, *C. brevicaudata*)

- **Mustelidés**

Le furet (*Mustela putorius*)

- **Psittacidés**

Les variétés domestiques de la perruche
ondulée (*Melopsittacus undulatus*)
Les variétés domestiques des espèces
suivantes :
La perruche calopsitte
(*Nymphicus hollandicus*)
La perruche omnicolore
(*Platycercus e. eximius*)
La perruche du Pennant
(*Platycercus elegans*)
La perruche de Stanley
(*Platycercus icterotis*)
La Perruche de Pallicept
(*Platycercus adscitus*)
La perruche à croupion rouge
(*Psephotus h. haematonotus*)
La perruche à bandeau rouge ou kakariki à
front rouge
(*Cyanoramphus n. novaezelandiae*)

La perruche à tête d'or ou kakariki à front
jaune (*Cyanoramphus auriceps*)

La perruche de Bourke
(*Neophema bourkii*)

La perruche élégante (*Neophema elegans*)

La perruche d'Edwards
(*Neophema pulchella*)

La perruche splendide
(*Neophema splendida*)

L'inséparable à face rose
(*Agapornis roseicollis*)

L'inséparable de Liliane
(*Agapornis lilianae*)

L'inséparable masqué
(*Agapornis personata*)

L'inséparable de nigrigenis
(*Agapornis nigrigenis*)

La perruche à collier d'Afrique
(*Psittacula k. krameri*)

La perruche à collier de l'Inde
(*Psittacula k. manillensis*)

La perruche à tête de prune
(*Psittacula cyanocephala*)

La perruche grande alexandre
(*Psittacula alexandri*)

La perruche souris
(*Myiopsitta m. monachus*)

La perruche rayée
(*Bolborhynchus l. lineola*)

La perruche à calotte bleue
(*Polytelis alexandrae*)

La perruche mélanure
(*Polytelis anthopeplus*)

La perruche Barnard
(*Barnardius barnardia*)

▪ Poissons

La carpe Koï
(*Cyprinus carpio*)

La perruche Port-Lincoln
(*Banardius zonarius*)

La perruche à croupion bleu
(*Alisterus scapularis*)

La perruche céleste (*Forpus coelestis*)

• Fringilidés

Les races et variété domestiques du Canari
(*Serinus canaria*)

• Estrilidés

Les variétés domestiques du moineau du
japon (*Lonchura domestica*)

Les variétés domestiques du Domino
(*Lonchura striata*)

Les variétés domestiques des espèces
suivantes :

Le dimant mandarin d'Australie
(*Poephila guttata castanotis*)

Le diamant de Gould (*Chloebia gouldiae*)

Le diamant modeste

(*Aidesmosyne modesta*)

Le diamant à queue rousse

(*Neochmia ruficauda*)

Le diamant à longue queue

(*Poephila acuticauda*)

Le diamant à bavette (*Poephila cincta*)

Le diamant tricolore (*Erythrura trichroa*)

Le diamant psittaculaire

(*Erythrura psittacea*)

Le bec de plomb

(*Lonchura m. malabarica*)

Le bec d'argent (*Lonchura m. cantans*)

Le padma (*Padda oryzivora*)

Le cou coupé (*Amadina fasciata*)

Questionnaire qualitatif pour les vétérinaires

I-Généralités

- Quelles espèces feriez-vous figurer dans les NAC?
- Vous sentez-vous différent d'un vétérinaire classique (pour ceux ne faisant que du NAC) ?
- Qu'est-ce qui vous a motivé à accepter de tels animaux dans votre clientèle ?
- Depuis quand acceptez-vous ces animaux ?
- Avez-vous des espèces préférées ? Si oui lesquelles ?

II-Clientèle

- Quels sont les avantages et les inconvénients d'un tel exercice ?
- Comment qualifieriez-vous cette clientèle ?
- Quelles différences faites-vous entre cette clientèle et une clientèle canine ?
- Comment les propriétaires considèrent leur animal selon vous ?

III-Pratique de l'activité NAC

- Avez-vous une formation spécifique?
- Si non, cette activité justifierait-elle l'investissement dans une formation spécifique ?
- Quel est selon vous votre niveau de compétence dans l'exercice de la médecine du NAC ?
- Avez-vous investi dans du matériel spécifique ?
- Achetez-vous des médicaments spécifiques ?
- Avez-vous une idée de la part de votre CA représentée par les NAC ?
- Quel mode de tarification utilisez-vous ?

IV-Evolution de cette activité

- Pensez-vous que ce secteur d'activité pour le vétérinaire est appelé à se développer durablement?
- Souhaitez-vous la développer dans votre cabinet ? Si oui, comment ?

V-Identification

Nom :
Adresse :

Promotion :
Ecole d'origine :

Questionnaire quantitatif pour les vétérinaires

I-Généralités (clinique et vétérinaires)

Nombre de vétérinaires :

Année de sortie d'école :

-60-70 -90-2000

-70-80 ->2000

-80-90

Ecole d'origine :

-Alfort -Lyon

-Nantes -Toulouse

-Liège

Nombre d'aides (secrétaires, infirmières) :

Activité principale :

-Canine -Rurale

II-Consultation

1- Combien de consultations faites-vous par jour toutes espèces confondues (sauf rurale) ?

- | | |
|---------|---------|
| - 0-4 | - 5-9 |
| - 10-14 | - 15-19 |
| - 20-25 | - >25 |
| - NSP | |

2- Acceptez-vous les consultations NAC ?

- | | |
|-------|-------|
| - Oui | - Non |
|-------|-------|

3- Vous sentez-vous au point pour donner des conseils sur les NAC ?

- | | |
|----------------|-------|
| - Oui | - Non |
| - Pas toujours | |

4- Combien de consultations par semaine en NAC ?

- | | |
|---------------|-----------|
| - Moins d'une | - 1 à 4 |
| - 5 à 9 | - 10 à 14 |
| - Plus de 15 | - NSP |

5-Y a-t-il une tarification spécifique pour les NAC ?

- | | |
|-------|-------|
| - Oui | - Non |
|-------|-------|

6- Types d'animaux rencontrés en consultation NAC (classement des 5 les plus rencontrés)

- Lagomorphes
- Rongeurs
- Oiseaux de cage et volière
- Oiseaux de basse cour
- Furet
- Reptiles
- Amphibiens
- Poissons
- Arthropodes (araignées, scorpions...)
- Autre ? Si oui lesquels ?

7-Référez-vous à des collègues spécialisés ?

- Oui
- Non

8-Si oui, référez-vous en fonction de :

- L'espèce
- La pathologie
- Les deux
- NSP

9-Durée approximative de la consultation

- Plus long qu'une consultation en canine ?
- Moins long qu'une consultation canine ?
- Identique à une consultation canine ?
- NSP

10-Type de consultation rencontrée :

- Médecine interne
- Parasitologie
- Reproduction
- Chirurgie (stérilisation, ablation des glandes anales comprises...)
- Urgence
- NSP

11-Vendez-vous des médicaments spécifiques aux NAC ?

- Oui
- Non

12-Avez vous investi dans ces consultations ?

- Oui
- Non

13-Avez-vous suivi une formation spécialisée ?

- Oui
- Non

14-Suivez vous une formation continue dans ce domaine ?

- Oui
- Non

III-Clientèle

1-Informez vous votre clientèle sur cette activité ?

- Oui
- Non

2-Cherchez vous à fidéliser cette clientèle ?

- Oui
- Non

3-Age des clients (estimation en pourcentage)

- enfants (6 à 12 ans)
- ados (12 à 18 ans)
- Jeunes adultes (18 à 25 ans)
- Adultes
- Personnes âgées
- NSP

4-Milieu social (estimation en pourcentage)

- Défavorisé
- Moyen
- Aisé

IV-Importance de l'activité NAC dans la clinique

1-Ordre de grandeur de l'activité NAC (en %)

- 0 à 2%
- 2 à 4%
- 4 à 6%
- 6 à 8%
- 8 à 10%
- >10%
- NSP

Annexe 4

Réponses des vétérinaires au questionnaire quantitatif

Première partie :

-Question1-

Nombre de vétérinaires par clinique :	
1	41
2	20
3	6
4	3

-Question2-

Année de sortie d'écoles :	
1950 à 1959	1
1960 à 1969	17
1970 à 1979	21
1980 à 1989	25
1990 à 1999	5
Après 2000	1

-Question3-

Ecole d'origine :	
Toulouse	62
Alfort	3
Lyon	2
Nantes	1
Liège	2

-Question4-

Nombre d'employés non vétérinaires :	
0	25
1	24
2	15
3	4
4	2

-Question5-

Activité principale de la clinique :	
Canine	68
Rurale	2

Seconde partie :

-Question1-

Nombre de consultations par jour :	
1 à 4	2
5 à 9	12
10 à 14	28
15 à 19	14
20 à 25	1
Plus de 25	6
Ne se prononce pas	6

-Question2-

Acceptent les NAC en consultation :	
Oui	70
Non	0

-Question3-

Se sentent au point pour donner des conseils sur les NAC	
Oui	27
Non	23
Pas toujours	20

-Question4-

Nombre de consultations NAC par semaine :	
Moins d'une	1
1 à 4	52
5 à 9	10
10 à 14	1
Plus de 15	2
Ne se prononce pas	4

-Question5-

Tarif spécifique	
Oui	44
non	26

-Question6-

Types de NAC rencontrés en consultation :	
Lapins	70
Rongeurs	69
Furets	41
Oiseaux de cage	20
Oiseaux de basse-cour	2
Reptiles	32

-Question7-

Réfère des NAC	
Oui	52
non	18

-Question8-

Réfère en fonction de l'espèce	17
Réfère en fonction de la pathologie	18
Réfère en fonction des 2	15
Ne se prononce pas	2

-Question9-

Durée de la consultation NAC :	
Plus longue qu'une consultation canine	5
Moins longue qu'une consultation canine	14
Identique	50
Ne se prononce pas	1

-Question10-

Cas rencontrés :	
Parasitologie	50
Médecine	45
Chirurgie	17
Reproduction	4
Urgence	4
Ne se prononce pas	2

-Question11-

Utilisation de médicaments spécifiques pour NAC	
Oui	63
Non	7

-Question12-

Investissement dans du matériel	
Oui	12
Non	58

-Question13-

Formation spécifique	
Oui	17
Non	53

-Question14-

Formation continue	
Oui	61
Non	9

Troisième partie :

-Question1-

Information de la clientèle	
Oui	15
Non	55

-Question2-

Fidélisation de la clientèle	
Oui	45
Non	25

-Question3-

Dominante de tranche d'âge dans la clientèle	
Enfants	39
Adolescents	43
Jeunes adultes	33
Adultes	8
Personnes âgées	2
Ne se prononce pas	4

Quatrième partie :

Part de l'activité NAC dans la clinique	
0 à 2%	23
2 à 4%	16
4 à 6%	9
6 à 8%	1
8 à 10%	2
Plus de 10%	2
Ne se prononce pas	17

Tableaux de corrélation des réponses des vétérinaires

Croisement de l'investissement avec le nombre de vétérinaires dans la clinique

	Investissement	Pas d'investissement	Total
Seul	6	35	41
Plusieurs	6	23	29
Total	12	58	70

Croisement de l'investissement avec le nombre d'aides dans la clinique

	Investissement	Pas d'investissement	Total
Aucune	5	20	25
Au moins une	7	38	45
Total	12	58	70

Croisement de l'investissement avec le nombre de clients de la clinique

	Investissement	Pas d'investissement	Total
Moins de 15	6	36	42
Au moins 15	6	22	28
Total	12	58	70

Croisement de l'investissement avec la part d'activité consacrée aux NAC

	Investissement	Pas d'investissement	Total
0 à 6% de NAC	7	41	48
Plus de 6% de NAC	5	17	22
Total	12	58	70

Croisement de l'investissement avec le nombre de consultations NAC par semaine

	Investissement	Pas d'investissement	Total
Moins de 5 NAC	3	50	53
Au moins 5 NAC	8	5	13
Total	12	55	66

Croisement de l'investissement avec le tarif pratiqué

	Investissement	Pas d'investissement	Total
Tarif spécifique	8	36	44
Tarif normal	4	22	26
Total	12	58	70

Croisement du nombre de NAC vus par semaine avec la formation initiale

	0 à 4 NAC par semaine	Plus de 5 NAC par semaine	Total
Formation	11	6	17
Pas de formation	42	7	49
Total	53	13	66

Croisement du nombre de NAC vus par semaine avec la formation continue

	0 à 4 NAC par semaine	Plus de 5 NAC par semaine	Total
Formation	45	12	57
Pas de formation	8	1	9
Total	53	13	66

Croisement du nombre de NAC vus par semaine avec le tarif pratiqué

	0 à 4 NAC par semaine	Plus de 5 NAC par semaine	Total
Tarif spécifique	32	9	41
Tarif normal	21	4	25
Total	53	13	66

Croisement du nombre de NAC vus par semaine avec la recherche de fidélisation de la clientèle

	0 à 4 NAC par semaine	Plus de 5 NAC par semaine	Total
Fidélisation	33	10	43
Pas de fidélisation	20	3	23
Total	53	13	66

Croisement du fait de se sentir capable de donner des conseils en matière de NAC avec la formation initiale

	Capables de donner des conseils	Pas toujours capables de donner des conseils	Total
Formation	9	8	17
Pas de formation	18	35	53
Total	27	43	70

Croisement du fait de se sentir capable de donner des conseils en matière de NAC avec la formation continue

	Capables de donner des conseils	Pas toujours capables de donner des conseils	Total
Formation	26	35	61
Pas de formation	1	8	9
Total	27	43	70

Croisement du fait de se sentir capable de donner des conseils en matière de NAC avec le tarif pratiqué

	Capables de donner des conseils	Pas toujours capables de donner des conseils	Total
Tarif spécifique	16	28	44
Tarif normal	11	15	26
Total	27	43	70

Croisement du fait de se sentir capable de donner des conseils en matière de NAC et l'année de sortie d'école

	Capables de donner des conseils	Pas toujours capables de donner des conseils	Total
Avant 1980	16	23	39
Après 1981	11	20	31
Total	27	43	70

Questionnaire qualitatif pour les propriétaires

I-Vous et votre NAC

- Quelle est l'espèce de votre animal ?
 - Citez trois à cinq espèces que vous feriez figurer parmi les NAC:
 - Quel est le profil type du propriétaire de NAC selon vous?
 - Qui est à l'origine de la possession de l'animal ?
 - Pourquoi avoir choisi cet animal ?
 - Est-ce votre premier NAC ?
 - Si votre réponse est non, quel animal possédiez-vous avant ?
 - Depuis quand possédez-vous un NAC ?
 - Quels sont les avantages d'un tel animal ?
 - Quels sont les inconvénients d'un tel animal ?
 - Quels autres animaux vivent sous votre toit ?
 - Quels rapports entretenez-vous avec votre NAC ?
- < chien et chat ☐ équivalent à un chien et chat ☐ > chien et chat ☐
- Membre de la famille ☐

II-Les soins de votre NAC

- Classez les principales dépenses pour votre NAC de la plus importante à la moins importante :
 - Dans quels magasins allez-vous pour acheter les produits nécessaires à votre NAC ?
 - A quelle fréquence vous rendez-vous dans un magasin pour des achats concernant votre NAC ?
- Plusieurs fois par mois ☐ Tous les mois ☐ Tous les 1 à 3 mois ☐
- Tous les 3 à 6mois ☐ Moins que tous les 6mois ☐ Jamais ☐
- Pouvez-vous chiffrer ces dépenses ?(par mois, par exemple)
 - Qui vous conseille pour l'entretien de votre animal ?
 - Vers qui vous tournez-vous lors des problèmes de santé de votre animal ?
 - Etes-vous prêts à faire soigner votre animal même si le coût dépasse sa valeur?
 - Vous attendez-vous à ce que tous les vétérinaires soignent les NAC?
 - Quels sont vos attentes vis à vis de votre vétérinaire pour votre NAC?
 - Etes-vous satisfaits du vétérinaire qui soigne votre NAC ?

III-Evolution

- Trouvez-vous que les NAC se développent autour de vous ? (connaissez-vous de plus en plus de possesseurs ?)
- Si oui quelles espèces semblent le plus se développer ?
- Quel est, selon vous, l'avenir du NAC dans les foyers en France ?

IV-Identification

Renseignements facultatifs (sauf sexe et âge)

Nom :

Sexe : M ☐

F ☐

Adresse :

Tel :

Adresse e-mail:

Age:

<20 ans ☐

20-25 ans ☐

25-30 ans ☐

30-40ans ☐

40-50 ans ☐

50-60 ans ☐

>60 ans ☐

Profession:

Questionnaire pour les propriétaires de Nouveaux Animaux de Compagnie(NAC)

Bonjour,

Je m'appelle Caroline. Actuellement étudiante, je réalise, dans le cadre d'un stage, une étude dont le but est de mieux connaître les propriétaires de Nouveaux Animaux de Compagnie.

J'accorde une importance toute particulière à votre opinion, et j'aimerais que vous répondiez à quelques questions à ce sujet. Cela ne prendra que quelques minutes.

Merci

Les réponses resteront strictement confidentielles.

Questionnaire effectué le :

A :

(Mode de recrutement)

I-Vous et votre animal

1) Quel(s) NAC possédez-vous ? (Précisez le nombre et l'âge)

REPTILES :

- ☐ Tortue
- ☐ Léopard
- ☐ Serpent
- ☐ Caméléon

RONGEURS :

- ☐ Souris
- ☐ Rat
- ☐ Chinchilla
- ☐ Gerbille
- ☐ Hamster
- ☐ Cochon d'inde
- ☐ Amphibien

- ☐ Araignée
- ☐ Oiseaux de cage(précisez l'espèce)
- ☐ Oiseaux de volière(précisez l'espèce)
- ☐ Poissons d'agrément
- ☐ Furet
- ☐ Lapin
- ☐ Autre (précisez)

2) Faites-vous de l'élevage ? ☐ oui ☐ non

3) a) Est-ce votre premier NAC ? ☐ oui ☐ non

b) Si non, qu'aviez-vous avant ?

REPTILES :

- ☐ Tortue
- ☐ Léopard
- ☐ Serpent
- ☐ Caméléon

RONGEURS :

- ☐ Souris
- ☐ Rat
- ☐ Chinchilla
- ☐ Gerbille
- ☐ Hamster

- ☐ Cochon d'inde
- ☐ Amphibien
- ☐ Araignée
- ☐ Oiseaux de cage et de volière
- ☐ Poissons d'agrément
- ☐ Furet
- ☐ Lapin
- ☐ Autre (précisez)

- 4) Depuis quand possédez-vous un NAC ?
- | | | |
|--|---|----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> moins d'un an | <input type="checkbox"/> 1-3 ans | <input type="checkbox"/> 3-5 ans |
| <input type="checkbox"/> 5-10 ans | <input type="checkbox"/> plus de 10 ans | |
- 5) Avez-vous d'autres animaux ? ☐ non
- | | | |
|--------------------------------|-------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> Chien | <input type="checkbox"/> Chat | <input type="checkbox"/> Autre (précisez) |
|--------------------------------|-------------------------------|---|
- 6) Comment avez-vous acquis votre NAC ?
- | | | |
|--------------------------------|------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> Achat | <input type="checkbox"/> Don | <input type="checkbox"/> Autre (précisez) |
|--------------------------------|------------------------------|---|
- 7) Qu'est-ce qui a motivé l'achat de cet animal ?
- | | | |
|--|--|---|
| <input type="checkbox"/> Amour des animaux | <input type="checkbox"/> Pour les enfants | <input type="checkbox"/> Pour l'originalité |
| <input type="checkbox"/> Tenir compagnie | <input type="checkbox"/> Pour l'esthétique | <input type="checkbox"/> Autre (précisez) |
- 8) Quels sont les avantages de cet animal ?
- | | | |
|---|-------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> Peu de contraintes | <input type="checkbox"/> Affectueux | <input type="checkbox"/> Autre (précisez) |
| <input type="checkbox"/> Transportable | <input type="checkbox"/> Prix | |
- 9) Quels sont les inconvénients de cet animal ?
- | | | |
|---------------------------------------|---|---|
| <input type="checkbox"/> Odeur | <input type="checkbox"/> Agressivité | <input type="checkbox"/> Autre (précisez) |
| <input type="checkbox"/> Nettoyage | <input type="checkbox"/> Bruit | |
| <input type="checkbox"/> Indifférence | <input type="checkbox"/> Dégâts matériels | |
- 10) Comment qualifieriez-vous son comportement avec vous ?
- | | | |
|-----------------------------------|--------------------------------------|-----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Dressé | <input type="checkbox"/> Peureux | <input type="checkbox"/> Agressif |
| <input type="checkbox"/> Sociable | <input type="checkbox"/> Indifférent | |
- 11) Quel rapport entretenez-vous avec votre NAC ?
- | | |
|---------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> < chien-chat | <input type="checkbox"/> = chien-chat |
| <input type="checkbox"/> > chien-chat | <input type="checkbox"/> Membre de la famille |
- 12) Comment avez-vous acquis vos connaissances au sujet des NAC ?
- | | | |
|---|--------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> Internet | <input type="checkbox"/> TV | <input type="checkbox"/> Radio |
| <input type="checkbox"/> Ami en possédant | <input type="checkbox"/> Revues | <input type="checkbox"/> Vendeur |
| <input type="checkbox"/> Livre | <input type="checkbox"/> Vétérinaire | <input type="checkbox"/> Autre (précisez) |
- 13) Comment considérez-vous vos connaissances ?
- | | | | |
|---------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Bonnes | <input type="checkbox"/> Moyennes | <input type="checkbox"/> Limitées | <input type="checkbox"/> Nulles |
|---------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------|
- 14) Envisagez-vous l'acquisition d'un animal de la même espèce ?
- | | |
|------------------------------|------------------------------|
| <input type="checkbox"/> oui | <input type="checkbox"/> non |
|------------------------------|------------------------------|
- 15) Envisagez-vous l'acquisition d'un autre animal ?
- | | |
|------------------------------------|--------------------------------|
| <input type="checkbox"/> non | |
| <input type="checkbox"/> Autre NAC | <input type="checkbox"/> Chat |
| <input type="checkbox"/> Chien | <input type="checkbox"/> Autre |

II-Votre animal et le quotidien

16)a) Quels produits achetez-vous régulièrement pour votre animal (classez vos principaux postes de dépense)?

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Litière | <input type="checkbox"/> Aliment |
| <input type="checkbox"/> Compléments alimentaires, friandises | <input type="checkbox"/> Eléments de confort (cage jouet...) |
| <input type="checkbox"/> Antiparasitaires (shampooing, collier...) | <input type="checkbox"/> Médicaments |
| | <input type="checkbox"/> Autre(précisez) |

b) Où les achetez-vous le plus fréquemment (1 seule réponse) ?

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Magasin agricole | <input type="checkbox"/> Jardinerie |
| <input type="checkbox"/> Grande et moyenne surface | <input type="checkbox"/> Vétérinaire |
| <input type="checkbox"/> Animalerie | <input type="checkbox"/> Autre(précisez) |

17) Comment vous orientez-vous vers un lieu plutôt qu'un autre ?

- | | |
|---|------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Proximité | <input type="checkbox"/> Publicité |
| <input type="checkbox"/> Prix | <input type="checkbox"/> Conseil |
| <input type="checkbox"/> Autre (précisez) | |

18) À quelle fréquence allez-vous dans ces magasins ?

- | | | |
|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> <1 fois par mois | <input type="checkbox"/> 1 fois par mois | <input type="checkbox"/> >1 fois par mois |
|---|--|---|

19) a) Avez-vous déjà rencontré des problèmes d'ordre médical avec votre animal ?

- | | |
|------------------------------|------------------------------|
| <input type="checkbox"/> oui | <input type="checkbox"/> non |
|------------------------------|------------------------------|

b) Si oui, de quelle nature ?

20) Avez-vous consulté un vétérinaire lorsque vous avez rencontré un problème d'ordre médical ?

- | | |
|------------------------------|------------------------------|
| <input type="checkbox"/> oui | <input type="checkbox"/> non |
|------------------------------|------------------------------|

b) Si non, pourquoi ?

21) Pensez-vous que les vétérinaires sont compétents en matière de NAC ?

- | | |
|------------------------------|------------------------------|
| <input type="checkbox"/> oui | <input type="checkbox"/> non |
|------------------------------|------------------------------|

b) Si non, pensez-vous qu'ils devraient l'être ?

- | | |
|------------------------------|------------------------------|
| <input type="checkbox"/> oui | <input type="checkbox"/> non |
|------------------------------|------------------------------|

22) Seriez-vous prêts à consulter un vétérinaire spécialisé dans les NAC, même s'il est situé loin ?

- | | |
|------------------------------|------------------------------|
| <input type="checkbox"/> oui | <input type="checkbox"/> non |
|------------------------------|------------------------------|

23) Selon vous, le prix de la consultation doit-il être :

- | | |
|---|------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> identique aux autres animaux | <input type="checkbox"/> différent |
|---|------------------------------------|

b) Pourquoi ?

24) Combien dépensez-vous par mois pour votre animal (aliment et soins) ?

- | | | |
|---------------------------------------|---------------------------------|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> moins de 15€ | <input type="checkbox"/> 15-30€ | <input type="checkbox"/> Plus de 30€ |
|---------------------------------------|---------------------------------|--------------------------------------|

25) Seriez-vous prêt à faire soigner votre animal même si le coût dépasse sa valeur à l'achat ?

☐ oui

☐ non

III-Vous (Le propriétaire)

26) Age :

☐ 15-24 ans

☐ 25-34 ans

☐ 35-44 ans

☐ 45-54 ans

☐ 55-64 ans

☐ 65 ans et plus

27) Sexe : ☐M ☐F

28) Profession :

29) Situation familiale

☐ Célibataire

☐ Vie maritale (union libre)

☐ Marié

☐ Divorcé, séparé, veuf (veuve)

30) Combien d'enfants à charge avez-vous dans votre foyer ? (Précisez leur(s) âge(s))

☐ 0

☐ 1

☐ 2

☐ 3

☐ + de 3

31) Quel est votre lieu de vie (précisez le code postal et la ville)?

a)☐Ville

☐Banlieue

☐Campagne

b)☐Maison

☐Appartement

c)☐Propriétaire

☐Locataire

32) Quels sont vos loisirs ?

☐ Sport

☐ Voyages

☐ Lecture

☐ Cinéma

Annexe 8

Réponses des propriétaires de petits mammifères au questionnaire quantitatif

-Question1-

	Nombre de propriétaires interrogés
2 petits mammifères d'espèces différentes	24
Lapins	24
Hamsters	12
Rats	12
Cochons d'Inde	9
Furets	7
Gerbilles	5
Souris	4
Chinchillas	2
Octodons	2

-Question2-

Elevage	
Oui	12
Non	89

-Question3-

Premier NAC	
Oui	27
Non	74

Possédait la même espèce	14
Possédait une autre espèce	39
Possédait la même espèce et une autre	20
Ne se prononce pas	1

-Question4-

Possède un NAC depuis moins d'un an	18
1 à 3 ans	33
3 à 5 ans	13
5 à 10 ans	13
Plus de 10 ans	24

-Question5-

Ne possède aucun autre animal	28
Autre NAC	43
Chien	45
Chat	33
Cheval	3

-Question6-

Acquisition du NAC	
Achat	80
Cadeau	18
Trouvé	3

-Question7-

Motivation initiale	
Amour des animaux	78
Compagnie	23
Enfants	16
Originalité	4
Esthétique	1
Autre	9
Ne se prononce pas	2

-Question8-

Avantages	
Affection	51
Peu de contraintes	50
Transport aisé	28
Coût	13
Autres	19
Ne se prononce pas	4

-Question9-

Inconvénients	
Nettoyage	47
Odeur	28
Dégâts	28
Bruit	12
Indifférence	7
Agressivité	2
Autres	12
Ne se prononce pas	17

-Question10-

Comportement	
Sociable	71
Dressé	20
Indifférent	9
Peureux	7
Agressif	3
Ne se prononce pas	1

-Question11-

Rapports avec le propriétaire	
> qu'avec un chien ou un chat	8
< qu'avec un chien ou un chat	30
= qu'avec un chien ou un chat	43
Membre de la famille	22
Ne se prononce pas	1

-Question12-

Acquisition des connaissances	
Livres	58
Internet	50
Amis	36
Vendeur	20
Vétérinaire	18
Revues	15
Télévision	5
Autres	10

-Question13-

Bonnes connaissances	49
Connaissances moyennes	43
Connaissances limitées	7
Connaissances nulles	2

-Question14-

Envisage l'acquisition d'un autre animal de la même espèce	32
Ne l'envisage pas	69

-Question15-

N'envisage pas l'acquisition d'un autre animal	57
Envisage l'acquisition d'un autre NAC	24
D'un chien	22
D'un chat	11
D'un cheval	4

-Question16-

Lieu d'achat	
Animalerie	38
Jardinerie	27
GMS	21
Magasin agricole	7
Vétérinaire	3
Ailleurs	5

-Question17-

Choix du lieu d'achat	
Proximité	51
Prix	44
Conseils	20
Publicités	3
Autres	19

-Question18-

Fréquentation du lieu d'achat	
Moins d'une fois par mois	18
Une fois par mois	35
Plus d'une fois par mois	47
Ne se prononce pas	1

-Question19-

Problèmes d'ordre médical	
Oui	48
Non	53

-Question20-

Ont consulté un vétérinaire	38
Ne l'ont pas fait	10

-Question21-

Vétérinaire compétent	54
Vétérinaire non compétent	41
Ne se prononce pas	6

Devraient l'être	35
Ne devraient pas l'être	5
Ne se prononce pas	1

-Question22-

Consultation d'un vétérinaire spécialisé	
Oui	71
Non	24
Ne se prononce pas	6

-Question23-

Prix de la consultation	
Identique aux autres	59
Différent	41
Ne se prononce pas	1

-Question24-

Dépense mensuelle pour le NAC	
Moins de 15 euros	59
15-30 euros	26
Plus de 30 euros	16

-Question25-

Soins même si le coût dépasse la valeur de l'animal	90
Pas de soin si le coût dépasse la valeur de l'animal	8
Ne se prononce pas	3

-Question26-

Age	
15-24 ans	47
25-34 ans	36
35-44 ans	11
45-54 ans	5
55-64 ans	2

-Question27-

Sexe	
Femme	78
Homme	23

-Question29-

Célibataire	
Vit maritalement	32
Marié	21
Divorcé ou veuf	2

-Question30-

Pas d'enfant à charge	78
Au moins un enfant à charge	23

-Question31-

Lieu de vie	
Ville	53
Banlieue	20
Campagne	28
Maison	55
Appartement	45
Propriétaire	46
Locataires	53

-Question32-

Loisirs	
Sport	48
Lecture	51
Voyages	27
Cinéma	57
S'occuper de leurs animaux	2
Autres	22

Annexe 9

Réponses des propriétaires d'oiseaux au questionnaire quantitatif

-Question1-

	Nombre de propriétaires interrogés
Oiseaux de cage	18
Oiseaux de volière	3
Oiseaux de cage et de volière	2

-Question2-

Elevage	
Oui	3
Non	20

-Question3-

Premier NAC	
Oui	4
Non	19

Possédait la même espèce	9
Possédait une autre espèce	3
Possédait la même espèce et une autre	7

-Question4-

Possède un NAC depuis moins d'un an	4
1 à 3 ans	3
3 à 5 ans	1
5 à 10 ans	3
Plus de 10 ans	12

-Question5-

Ne possède aucun autre animal	7
Autre NAC	11
Chien	11
Chat	5

-Question6-

Acquisition du NAC	
Achat	80
Cadeau	18
Trouvé	3

-Question7-

Motivation initiale	
Amour des animaux	15
Compagnie	5
Enfants	4
Originalité	3
Esthétique	2
Autre	2

-Question8-

Avantages	
Affection	4
Peu de contraintes	9
Autres	8
Ne se prononce pas	3

-Question9-

Inconvénients	
Nettoyage	11
Odeur	1
Bruit	3
Indifférence	2
Autres	4
Ne se prononce pas	6

-Question10-

Comportement	
Sociable	14
Dressé	1
Indifférent	3
Peureux	5
Ne se prononce pas	1

-Question11-

Rapports avec le propriétaire	
> qu'avec un chien ou un chat	0
< qu'avec un chien ou un chat	7
= qu'avec un chien ou un chat	12
Membre de la famille	3
Ne se prononce pas	1

-Question12-

Acquisition des connaissances	
Livres	10
Internet	6
Amis	6
Vendeur	4
Vétérinaire	2
Revue	3
Télévision	3
Autres	8

-Question13-

Bonnes connaissances	10
Connaissances moyennes	12
Connaissances limitées	1

-Question14-

Envisage l'acquisition d'un autre animal de la même espèce	7
Ne l'envisage pas	16

-Question15-

N'envisage pas l'acquisition d'un autre animal	16
Envisage l'acquisition d'un autre NAC	6
D'un chien	1

-Question16-

Lieu d'achat	
Animalerie	6
Jardinerie	9
GMS	2
Magasin agricole	5
Eleveurs	1

-Question17-

Choix du lieu d'achat	
Proximité	7
Prix	9
Conseils	5
Publicités	0
Autres	6

-Question18-

Fréquentation du lieu d'achat	
Moins d'une fois par mois	8
Une fois par mois	7
Plus d'une fois par mois	8

-Question19-

Problèmes d'ordre médical	
Oui	6
Non	17

-Question20-

Ont consulté un vétérinaire	3
Ne l'ont pas fait	3

-Question21-

Vétérinaire compétent	16
Vétérinaire non compétent	6
Ne se prononce pas	1

Devraient l'être	4
Ne devaient pas l'être	2

-Question22-

Consultation d'un vétérinaire spécialisé	
Oui	15
Non	5
Ne se prononce pas	3

-Question23-

Prix de la consultation	
Identique aux autres	14
Différent	9

-Question24-

Dépense mensuelle pour le NAC	
Moins de 15 euros	13
15-30 euros	4
Plus de 30 euros	6

-Question25-

Soins même si le coût dépasse la valeur de l'animal	18
Pas de soin si le coût dépasse la valeur de l'animal	5

-Question26-

Age	
15-24 ans	1
25-34 ans	8
35-44 ans	3
45-54 ans	3
55-64 ans	4
Plus de 65 ans	4

-Question27-

Sexe	
Femme	14
Homme	9

-Question29-

Célibataire	3
Vit maritalement	7
Marié	11
Divorcé ou veuf	2

-Question30-

Pas d'enfant à charge	13
Au moins un enfant à charge	10

-Question31-

Lieu de vie	
Ville	11
Banlieue	4
Campagne	8
Maison	19
Appartement	4
Propriétaire	13
Locataires	10

-Question32-

Loisirs	
Sport	8
Lecture	13
Voyages	7
Cinéma	9
S'occuper de leurs animaux	2
Autres	6

Annexe 10

Réponses des propriétaires de reptiles au questionnaire quantitatif

-Question1-

	Nombre de propriétaires interrogés
Tortues	21
Serpents	16
Lézards	8
Tortues et lézards	2
Serpents et lézards	2
Tortues et serpents	1

-Question2-

Elevage	
Oui	3
Non	46
Ne se prononce pas	1

-Question3-

Premier NAC	
Oui	13
Non	37

Possédait la même espèce	6
Possédait une autre espèce	20
Possédait la même espèce et une autre	11

-Question4-

Possède un NAC depuis moins d'un an	7
1 à 3 ans	10
3 à 5 ans	7
5 à 10 ans	12
Plus de 10 ans	14

-Question5-

Ne possède aucun autre animal	11
Autre NAC	26
Chien	25
Chat	13
Cheval	2

-Question6-

Acquisition du NAC	
Achat	40
Cadeau	9
Autre	1

-Question7-

Motivation initiale	
Amour des animaux	36
Compagnie	4
Enfants	5
Originalité	6
Esthétique	6
Autre	11
Ne se prononce pas	2

-Question8-

Avantages	
Affection	4
Peu de contraintes	30
Coût	3
Autres	19
Ne se prononce pas	3

-Question9-

Inconvénients	
Nettoyage	18
Odeur	2
Dégâts	2
Bruit	1
Indifférence	3
Agressivité	1
Autres	3
Ne se prononce pas	15

-Question10-

Comportement	
Sociable	26
Dressé	2
Indifférent	18
Peureux	5
Agressif	1
Ne se prononce pas	2

-Question11-

Rapports avec le propriétaire	
> qu'avec un chien ou un chat	2
< qu'avec un chien ou un chat	25
= qu'avec un chien ou un chat	16
Membre de la famille	6
Ne se prononce pas	1

-Question12-

Acquisition des connaissances	
Livres	31
Internet	26
Amis	16
Vendeur	13
Vétérinaire	7
Revues	14
Télévision	7
Autres	10
Ne se prononce pas	1

-Question13-

Bonnes connaissances	25
Connaissances moyennes	22
Connaissances limitées	1
Connaissances nulles	2

-Question14-

Envisage l'acquisition d'un autre animal de la même espèce	26
Ne l'envisage pas	24

-Question15-

N'envisage pas l'acquisition d'un autre animal	24
Envisage l'acquisition d'un autre NAC	21
D'un chien	5
D'un chat	3
D'un cheval	1

-Question16-

Lieu d'achat	
Animalerie	25
Jardinerie	7
GMS	8
Vétérinaire	1
Ailleurs	7
Ne se prononce pas	1

-Question17-

Choix du lieu d'achat	
Proximité	21
Prix	15
Conseils	16
Publicités	2
Autres	11
Ne se prononce pas	5

-Question18-

Fréquentation du lieu d'achat	
Moins d'une fois par mois	13
Une fois par mois	15
Plus d'une fois par mois	19
Ne se prononce pas	3

-Question19-

Problèmes d'ordre médical	
Oui	16
Non	34

-Question20-

Ont consulté un vétérinaire	11
Ne l'ont pas fait	5

-Question21-

Vétérinaire compétent	24
Vétérinaire non compétent	23
Ne se prononce pas	3

Devrait l'être	15
Ne devrait pas l'être	6
Ne se prononce pas	2

-Question22-

Consultation d'un vétérinaire spécialisé	
Oui	36
Non	11
Ne se prononce pas	3

-Question23-

Prix de la consultation	
Identique aux autres	34
Différent	13
Ne se prononce pas	3

-Question24-

Dépense mensuelle pour le NAC	
Moins de 15 euros	31
15-30 euros	9
Plus de 30 euros	10

-Question25-

Soins même si le coût dépasse la valeur de l'animal	44
Pas de soin si le coût dépasse la valeur de l'animal	5
Ne se prononce pas	1

-Question26-

Age	
15-24 ans	17
25-34 ans	19
35-44 ans	6
45-54 ans	5
55-64 ans	2
Plus de 65 ans	1

-Question27-

Sexe	
Femme	24
Homme	26

-Question29-

Célibataire	24
Vit maritalement	10
Marié	14
Divorcé ou veuf	2

-Question30-

Pas d'enfant à charge	39
Au moins un enfant à charge	11

-Question31-

Lieu de vie	
Ville	26
Banlieue	9
Campagne	15
Maison	30
Appartement	20
Propriétaire	23
Locataires	27

-Question32-

Loisirs	
Sport	33
Lecture	25
Voyages	17
Cinéma	25
S'occuper de leurs animaux	4
Autres	6

Annexe 11

Réponses des propriétaires de poissons au questionnaire quantitatif

-Question2-

Elevage	
Oui	3
Non	66

-Question3-

Premier NAC	
Oui	23
Non	46

Possédait la même espèce	21
Possédait une autre espèce	6
Possédait la même espèce et une autre	19

-Question4-

Possède un NAC depuis moins d'un an	11
1 à 3 ans	12
3 à 5 ans	10
5 à 10 ans	13
Plus de 10 ans	23

-Question5-

Ne possède aucun autre animal	27
Autre NAC	15
Chien	28
Chat	18
Cheval	4

-Question6-

Acquisition du NAC	
Achat	62
Cadeau	4
Gagné	3

-Question7-

Motivation initiale	
Amour des animaux	19
Compagnie	11
Enfants	10
Originalité	1
Esthétique	37
Autre	11
Ne se prononce pas	1

-Question8-

Avantages	
Peu de contraintes	39
Transport aisé	2
Coût	3
Autres	22
Ne se prononce pas	8

-Question9-

Inconvénients	
Nettoyage	43
Bruit	1
Indifférence	4
Autres	18
Ne se prononce pas	13

-Question10-

Comportement	
Sociable	13
Dressé	1
Indifférent	42
Peureux	1
Agressif	1
Ne se prononce pas	11

-Question11-

Rapports avec le propriétaire	
> qu'avec un chien ou un chat	1
< qu'avec un chien ou un chat	57
= qu'avec un chien ou un chat	8
Membre de la famille	3
Ne se prononce pas	1

-Question12-

Acquisition des connaissances	
Livres	32
Internet	8
Amis	10
Vendeur	31
Vétérinaire	1
Revue	7
Télévision	2
Autres	13
Ne se prononce pas	2

-Question13-

Bonnes connaissances	17
Connaissances moyennes	35
Connaissances limitées	17
Connaissances nulles	0

-Question14-

Envisage l'acquisition d'un autre animal de la même espèce	33
Ne l'envisage pas	36

-Question15-

N'envisage pas l'acquisition d'un autre animal	55
Envisage l'acquisition d'un autre NAC	8
D'un chien	6
D'un chat	6
D'un cheval	0

-Question16-

Lieu d'achat	
Animalerie	21
Jardinerie	37
GMS	8
Magasin agricole	2
Ailleurs	1

-Question17-

Choix du lieu d'achat	
Proximité	38
Prix	18
Conseils	10
Publicités	1
Autres	29
Ne se prononce pas	1

-Question18-

Fréquentation du lieu d'achat	
Moins d'une fois par mois	28
Une fois par mois	22
Plus d'une fois par mois	18
Ne se prononce pas	1

-Question19-

Problèmes d'ordre médical	
Oui	26
Non	43

-Question20-

Ont consulté un vétérinaire	0
Ne l'ont pas fait	26

-Question21-

Vétérinaire compétent	20
Vétérinaire non compétent	41
Ne se prononce pas	8

Devraient l'être	15
Ne devraient pas l'être	21
Ne se prononce pas	5

-Question22-

Consultation d'un vétérinaire spécialisé	
Oui	14
Non	54
Ne se prononce pas	1

-Question23-

Prix de la consultation	
Identique aux autres	31
Différent	32
Ne se prononce pas	6

-Question24-

Dépense mensuelle pour le NAC	
Moins de 15 euros	53
15-30 euros	10
Plus de 30 euros	6

-Question25-

Soins même si le coût dépasse la valeur de l'animal	17
Pas de soin si le coût dépasse la valeur de l'animal	52

-Question26-

Age	
15-24 ans	16
25-34 ans	15
35-44 ans	15
45-54 ans	17
55-64 ans	2
Plus de 65 ans	4

-Question27-

Sexe	
Femme	36
Homme	33

-Question29-

Célibataire	21
Vit maritalement	9
Marié	35
Divorcé ou veuf	4

-Question30-

Pas d'enfant à charge	38
Au moins un enfant à charge	31

-Question31-

Lieu de vie	
Ville	30
Banlieue	19
Campagne	20
Maison	45
Appartement	24
Propriétaire	43
Locataires	26

-Question32-

Loisirs	
Sport	36
Lecture	24
Voyages	13
Cinéma	24
S'occuper de leurs animaux	1
Autres	30

Annexe 12

Réponses des propriétaires des autres NAC au questionnaire quantitatif

-Question1-

	Nombre de propriétaires interrogés
Amphibiens	3
Scorpions	3
Araignées	2
Araignées et amphibiens	1
Wallaby	1

-Question2-

Elevage	
Oui	2
Non	8

-Question3-

Premier NAC	
Oui	1
Non	9

Possédait la même espèce	1
Possédait une autre espèce	3
Possédait la même espèce et une autre	5

-Question4-

Possède un NAC depuis moins d'un an	1
1 à 3 ans	2
3 à 5 ans	1
5 à 10 ans	4
Plus de 10 ans	2

-Question5-

Ne possède aucun autre animal	2
Autre NAC	6
Chien	5
Chat	3
Cheval	0

-Question6-

Acquisition du NAC	
Achat	9
Cadeau	1

-Question7-

Motivation initiale	
Amour des animaux	7
Originalité	4
Autre	5

-Question8-

Avantages	
Peu de contraintes	3
Coût	2
Autres	6

-Question9-

Inconvénients	
Nettoyage	4
Indifférence	1
Agressivité	2
Danger	2
Ne se prononce pas	2

-Question10-

Comportement	
Sociable	5
Dressé	1
Indifférent	4
Peureux	2
Agressif	1
Ne se prononce pas	1

-Question11-

Rapports avec le propriétaire	
> qu'avec un chien ou un chat	1
< qu'avec un chien ou un chat	1
= qu'avec un chien ou un chat	5
Membre de la famille	3

-Question12-

Acquisition des connaissances	
Livres	8
Internet	8
Amis	3
Vendeur	2
Vétérinaire	0
Revue	4
Télévision	1
Autres	2

-Question13-

Bonnes connaissances	8
Connaissances moyennes	2
Connaissances limitées	0
Connaissances nulles	0

-Question14-

Envisage l'acquisition d'un autre animal de la même espèce	10
Ne l'envisage pas	0

-Question15-

N'envisage pas l'acquisition d'un autre animal	3
Envisage l'acquisition d'un autre NAC	7
D'un chien	0
D'un chat	0
D'un cheval	0

-Question16-

Lieu d'achat	
Animalerie	2
Jardinerie	3
GMS	1
Magasin agricole	1
Ailleurs	3

-Question17-

Choix du lieu d'achat	
Proximité	3
Prix	6
Conseils	1
Publicités	0
Autres	4

-Question18-

Fréquentation du lieu d'achat	
Moins d'une fois par mois	4
Une fois par mois	5
Plus d'une fois par mois	1

-Question19-

Problèmes d'ordre médical	
Oui	2
Non	8

-Question20-

Ont consulté un vétérinaire	2
Ne l'ont pas fait	0

-Question21-

Vétérinaire compétent	6
Vétérinaire non compétent	4
Devrait l'être	3
Ne devrait pas l'être	1

-Question22-

Consultation d'un vétérinaire spécialisé	
Oui	6
Non	3
Ne se prononce pas	1

-Question23-

Prix de la consultation	
Identique aux autres	10
Différent	0

-Question24-

Dépense mensuelle pour le NAC	
Moins de 15 euros	6
15-30 euros	1
Plus de 30 euros	3

-Question25-

Soins même si le coût dépasse la valeur de l'animal	9
Pas de soin si le coût dépasse la valeur de l'animal	1

-Question26-

Age	
15-24 ans	2
25-34 ans	7
35-44 ans	1

-Question27-

Sexe	
Femme	1
Homme	9

-Question29-

Célibataire	6
Vit maritalement	3
Marié	1
Divorcé ou veuf	0

-Question30-

Pas d'enfant à charge	8
Au moins un enfant à charge	2

-Question31-

Lieu de vie	
Ville	5
Banlieue	0
Campagne	5
Maison	3
Appartement	6
Propriétaire	3
Locataires	6

-Question32-

Loisirs	
Sport	5
Lecture	6
Voyages	3
Cinéma	6
S'occuper de leurs animaux	2

Annexe 13

Tableaux de corrélation des réponses des propriétaires

Croisements avec le sexe

	Pas membre de la famille	Membre de la famille	Total
Homme	74	8	82
Femme	109	24	133
Total	183	32	215

	Acquisition même espèce	Pas d'acquisition de la même espèce	Total
Homme	43	40	83
Femme	44	89	133
Total	87	129	216

	Pas d'acquisition autre animal	Acquisition autre animal	Total
Homme	52	31	83
Femme	82	51	133
Total	134	82	215

	Véto spé.	Pas véto spé.	Total
Homme	40	37	77
Femme	75	51	126
Total	115	88	203

	Prix identique	Prix différent	Total
Homme	57	21	78
Femme	70	59	129
Total	127	80	207

	- de 15 Euros	+ de 15 Euros	Total
Homme	56	27	83
Femme	82	51	133
Total	138	78	216

	Soins peuvent dépasser la valeur de l'animal	Soins ne peuvent pas dépasser la valeur de l'animal	Total
Homme	52	30	82
Femme	94	36	130
Total	146	66	212

Croisement avec l'âge

	Pas d'autres animaux	Autres animaux	Total
- 25 ans	22	51	73
25-34	26	44	70
35-44	15	18	33
45-54	6	18	24
+ 55	4	12	16
Total	73	143	216

	Pas membre de la famille	Membre de la famille	Total
- 25 ans	55	17	72
25-34	59	11	70
35-44	30	3	33
+ 45 ans	39	1	40
Total	183	32	215

	Acquisition même espèce	Pas d'acquisition de la même espèce	Total
- 25 ans	36	37	73
25-34	29	41	70
35-44	13	20	33
45-54	6	18	24
+ 55	3	13	16
Total	87	129	216

	Pas d'acquisition autre animal	Acquisition autre animal	Total
- 25 ans	36	37	73
25-34	35	35	70
35-44	26	7	33
45-54	23	1	24
+ 55	14	2	16
Total	134	82	216

	Véto spé.	Pas véto spé.	Total
- 25 ans	43	27	70
25-34	47	17	64
35-44	12	19	31
45-54	8	15	23
+ 55	5	10	15
Total	115	88	203

	Prix identique	Prix différent	Total
- 25 ans	44	27	71
25-34	43	26	69
35-44	19	11	30
45-54	13	10	23
+ 55	8	6	14
Total	127	80	207

	- de 15 Euros	+ de 15 Euros	Total
- 25 ans	46	27	73
25-34	44	26	70
35-44	22	11	33
45-54	16	8	24
+ 55	10	6	16
Total	138	78	216

	Soins peuvent dépasser la valeur de l'animal	Soins ne peuvent pas dépasser la valeur de l'animal	Total
- 25 ans	56	17	73
25-34	57	11	68
35-44	17	15	32
+ 45 ans	16	23	39
Total	146	66	212

Croisement avec les rapports entretenus

	Pas d'autres animaux	Autres animaux	Total
Pas membre de la famille	58	125	183
Membre de la famille	15	17	32
Total	73	142	215

	Achat perso	Autres	Total
Pas membre de la famille	152	31	183
Membre de la famille	29	3	32
Total	181	34	215

	Acquisition même espèce	Pas d'acquisition de la même espèce	Total
Pas membre de la famille	67	116	183
Membre de la famille	19	13	32
Total	86	129	215

Croisement divers

	Soins peuvent dépasser la valeur de l'animal	Soins ne peuvent pas dépasser la valeur de l'animal	Total
Véto spé.	105	8	113
Véto pas spé	30	56	86
Total	135	64	199

	Moins de 15 Euros	Plus de 15 Euros	Total
Moins d'une fois/m	49	9	58
Une fois/m	42	28	70
Plus d'une fois/m	43	41	84
Total	134	78	212

	Prix identique	Prix différent	Total
Vétos compétents	64	34	98
Vétos pas compétents	56	38	94
Total	120	72	192

	Achat perso	Autre	Total
Acquisition même espèce	79	8	87
Pas d'acquisition de la même espèce	103	26	129
Total	182	34	216

	Par médias	Pas par médias	Total
Bonnes	56	36	92
Moyennes	29	68	97
Limitées ou nulles	1	26	27
Total	86	130	216

	Par vendeur	Pas par vendeur	Total
Bonnes	20	72	92
Moyennes	32	65	97
Limitées ou nulles	12	15	27
Total	64	152	216

	Par véto	Pas par véto	Total
Bonnes	15	77	92
Moyennes	9	88	97
Limitées ou nulles	0	27	27
Total	24	192	216

	Par amis	Pas par amis	Total
Bonnes	32	60	92
Moyennes	23	74	97
Limitées ou nulles	7	20	27
Total	62	154	216

	Par livres et revues	Pas par livres et revues	Total
Bonnes	67	25	92
Moyennes	52	45	97
Limitées ou nulles	10	17	27
Total	129	87	216